成功人士99个做人细节

NEW

ZUORENXIJIE

COAY Books

目录
Content

- 前言
- 1.低调做人(1)
- 1.低调做人(2)
- 2.懂得感恩(1)
- 2.懂得感恩(2)
- 3.在背后说别人的好话(1)
- 3.在背后说别人的好话(2)
- 4.把别人放在心上
- 5.宽恕伤害自己的人(1)
- 5.宽恕伤害自己的人(2)
- 5.宽恕伤害自己的人(3)
- 6.不谈论隐私话题(1)
- 6.不谈论隐私话题(2)
- 7.大家的功劳不要独占(1)
- 7.大家的功劳不要独占(2)
- 8.竞争中欣赏对手(1)
- 8.竞争中欣赏对手(2)
- 9.勿以善小而不为(1)
- 9.勿以善小而不为(2)
- 9.勿以善小而不为(3)
- 10.坚守做人的底线(1)
- 10.坚守做人的底线(2)
- 11.趁父母健在多尽点孝心(1)
- 11.趁父母健在多尽点孝心(2)
- 12.尊重每一个人
- 13.永远别说“你错了”(1)
- 13.永远别说“你错了”(2)
- 14.不知道的事坦率地说不知道
- 15.让别人多赚几分
- 16.主动适应别人

- 17.犯错后马上道歉(1)
- 17.犯错后马上道歉(2)
- 18.多看多听少开口(1)
- 18.多看多听少开口(2)
- 19.珍惜现在的一切
- 20.记得随时给自己鼓掌(1)
- 20.记得随时给自己鼓掌(2)
- 21.守时(1)
- 21.守时(2)
- 22.承诺了就要做到， 否则就不承诺(1)
- 22.承诺了就要做到， 否则就不承诺(2)
- 23.每天花点时间自我反省

前言

一个人来到这个世界上，有两件事是需要做的：一是做人，二是做 事。做事先做人，不会做人，就不会做事。做人，决定了一生的成败。经常听到有人感叹“做人真难”、“做人真累”。如果你问他为什 么感到难、为什么感到累，他可能会告诉你：我不会做人，不懂做人的学问，缺少做人的技巧。做人与一个人求得的学问、掌握的技巧真的有关 吗？未必如此！

有的人书念得很多，心量却很小，说话、办事让人生厌。有的人可能 胸无点墨，却开朗得很，遇事十分洒脱，一言九鼎，对人既宽厚又有责任心，因而大受欢迎。这样看来，会做人并不一定来自学问，它只是和人们 对人生、对世事的看法有关。有人对一切都斤斤计较，唯恐落于人后。在学校里与同学争名次，在 家庭中与兄弟姐妹争宠爱，在工作中与同事争权位，在利益上与别人争得

失。表面上这个人似乎在积极进取、力争上游，但实际上他有己无人，处 处想凌驾于别人之上，因而缺乏同情心，毫无宽厚容忍之量。他整天担心看到别人的成就，担心看到别人的财富，结果导致自己的生活日益闭塞， 心情越来越郁闷。另有一种人，他对别人的过失、伤害能宽容忍让；做每一件事情，能 善始善终；看到别人取得了成绩，能鼓掌喝彩；对于对手的成就，不是嘲讽，而是欣赏；对别人的帮助心存感激；遇事推己及人，将心比心；有幽 默感；说话真诚坦率，信守诺言；顺其自然，不计较个人得失……正是由于这种人十分重视做人的细节，他的生活因此比别人宽朗、自在。做人，是每个人都需要认真对待的人生课题。不论你是圣哲贤人还是凡夫俗子，都要注意做人的点滴细节。本书《成功人士99个做人细节》站在现实的角度，将目光投注到身边的世界，全面剖析做人细节，比如：在 工作生活中要低调做人，要懂得感恩，在背后说别人的好话，不说别人的坏话，宽恕伤害自己的人，不谈论隐私话题，和大家一起分享荣耀，在

竞 争中欣赏对手、赞美对手，做一个正直的人，不做问心有愧的事，不要不该要的东西，不干不该干的事，不知道的事坦率地说不知道，不计较他人的是非毁誉，将诱惑拒之于门外，等等。本书语言洗炼，内容丰富，立意新颖，事理结合，相信读者一定会从中受益。书中难免错谬之处，敬请批评指正！

1.低调做人(1)

人一生中要依靠两件事来确立根基：一件是做人，一件是处世。而历览古今，纵观中外，最能保全自己、发展自己和成就自己的人生之道便是：高标处 世，低调做人。大凡高标处世者，其做人的基调都很低；大凡低调做人者，其处世的标准都 相当高。越是低调做人者，往往越能成就大事；越是功成名就者，越是低调做人 的典范。

低调是做人的策略

日常工作中不难发现这样的情形：有人虽然思路敏捷，口若悬河，但 他讲话别人都不愿意听，为什么？因为他的表现太狂妄，令人不舒服。这种人多数都是因为喜欢表现自己，总想让别人知道自己很有能力，处处想 显示自己的优越感，从而能获得他人的敬佩和认可。但结果却失掉了在他人心中的威信。因此别人很难接受他的观点和建议。在心理交往的世界里，那些低调而豁达的人总能赢得更多的朋友；相反，那些高看自己小看别人的人常引起别人的反感，最终在交往中使自己走到孤立无援的地步。明代学者吕坤在《呻吟语》中说：“气忌盛，心忌 满，才忌露。”他这是把心满气盛、卖弄才华视为做人的大忌。

有一位职员，在公司工作不到四个月，就选择了离开。一不是自己的 能力达不到要求，二不是自己沟通处事的能力差，三不是在公司里无用武之地，那究竟是为什么呢？原来他在从事自由研究之余，通过偶然的机会与这家公司的员工接触，发现这位员工在介绍自己公司的产品时，说得有些不明白，于是他就从沟通技巧方面有角度有针对性地提了一些建议。没想到该公司的老板直接打电话邀请他面谈，而后，他意外地进入了这家公司。刚进入公司时，老板让他着手解决难题，这就要求不仅要建立一些规则，还要打破一些规则。特别是后来老板任命他主管产品包装，在设计文案时，他发现他的顶头上司——产品总监对他构成很大的阻力，因为他要大刀阔斧修改的原方案就是

他设计的。为此他很困惑，是该通过协调沟通争取把事情做好呢？还是放弃原则投其所好呢？当感觉阻力越来越大而被迫放弃时，他与上司的关系就显得有些微妙了。他没有获得上司的真正配合与支持，这就为离职埋下了伏笔。

总的来看，这位员工在入职时就没有获得有利于他个人发展的环境。让自己暴露在一线，在众多的眼球注目下承担关键工作，那么无论你大显身手的结果如何，对自己都不太有利。一来，工作做好了就有人患上“红 眼病”，以后不与你配合；二来，领导因为看中你，安排一些更有挑战性的事情让你做，这对一个还没有完全熟悉环境的人来说，事实上是拔苗助长，好心办了坏事。

英国大文豪萧伯纳出名后赢得了很多人的尊敬和仰慕，但是年轻时的他特别喜欢崭露锋芒，说话也尖酸刻薄，谁要是跟他说话，便会有受到奚落之感。一天，一位老朋友私下对他说：“你出语幽默、风趣，但是大家都觉得，如果你不在场，他们会更快乐。因为他们比不上你，有你在，大家便不敢开口了。你的才干确实比他们略胜一筹，但这么一来，朋友将逐渐离开你。这对你又有什么益处呢？”老朋友的话使萧伯纳如梦初醒，他感到如果不收敛锋芒，彻底改过， 社会将不再接纳他，又何止是失去朋友呢？所以他立下誓言，从此以后，再也不讲尖酸的话了，要把天才发挥在文学上。这一转变不仅奠定了他后来在文坛上的地位，同时也广受各国读者的敬仰。你要是比别人多一些本事，不一定要张扬着让他人知道，时间会证明一切的。低调做人，使你在与人共事时留下较大的回旋余地，是一种必要的自我保护，也是一种让人敬佩的内在气质。从另一个角度看，低调的人能得到别人的信赖。因为低调，别人才不会认为你对他构成威胁，你也会赢得别人的尊重，与之建立良好的关系。

1.低调做人(2)

做第一高处不胜寒

社会上处处充满竞争，官场有竞争，职场有竞争，商场有竞争，情场有竞争。任何竞争都需要勇气，也需要策略，而其中最大的策略就是在无 情的竞争中保持低调，不处处争第一。低调做人意味着你放弃了许多架子，放弃了许多充大、装相、张扬和 卖弄的虚荣表现，放弃了许多假正经、假圣人的虚伪面孔。同事、部下、朋友都可以够得着你了，都可以与你平起平坐了，这就能使你与大家有更

多的机会相互沟通、相互融合。做人如一场赛跑，但并非跑到第一才有意义。每个人可各有主张。歌 坛巨星刘德华说得就很通俗：“我就是喜欢做第二。做第二很好，前面永远有个目标追，做第一高处不胜寒。无敌也很寂寞。”

不论在学校还是家庭，我们受到的人生教育，很少包括这类内容： 如何保护一颗心灵的纯真和敏感，如何让这颗心能收获足够多的快乐、同时与各种焦虑痛苦抗衡……我们熟悉的是：吃得苦中苦，方为人上人。可 是为什么一定要做人上人？在这个世界上，第一永远是少数，我们也可以快乐地做第二、第三，量力而行，宽厚自己。不能做总经理，就做个尽职 的员工；不能做艳光四射的人，就做个善良真诚的人；不能做思想深刻的人，喜欢樱桃小丸子也无妨；不能吃上山珍海味，粗茶淡饭一样养生。

有一家汽车租赁公司，由于冗员太多，员工工作态度散漫，出租的汽车被讥讽是“逃犯开的车子”，声名狼藉，几乎面临倒闭的边缘。尽管如此，这家公司的市场占有率仍然不低——名列第二，只是离市场占有率第一名的租车公司，有好长一段距离。

后来公司聘请了一位很有经营管理经验的约翰先生做总裁。他到任后，对公司内部进行了大刀阔斧的改革，先是采取重罚重赏的方式，提高员工的服务意识和服务水平，接着花重金寻找广告公司为公

司做形象广告。广告大师彭巴克先生，经过一番调查和策划后，告诉约翰先生：这个广告就应该坦白直率地告诉大家：我在租车业排名第二。约翰先生深感怀疑：“我们第二，为什么人家还会租我们的车子？”彭巴克先生的回答是：“我们将更努力。”

约翰先生接受了这则广告策划，这样不只对内部员工有所提醒，对顾客而言，他们看到了一个努力向上的公司，也看到了它的改变。不久，公司业绩急速上升，市场占有率愈来愈接近第一名。公司所有的车子上， 都贴了约翰先生的电话，如果租车者发现车子不清洁，可以直接打电话给他。他总是对所有的顾客说：“我们第二，所以要更努力。”

一个人不可能处处胜于人。不做第一做第二，也是某种程度上的自 信。只有先做第二，才能有机会做第一。天外有天，人外有人。一个人怎能时时处处胜过所有人呢？每一个人都有自己的优点与优势，也都有自己的缺点与短处。扬长避短才明智，拿自己最不擅长的柔弱之处去硬碰别人修炼得最拿手的看家本领，其结果是可想而知的。人会有各种潜能，但你不可能在所有地方都有机会发挥出来，你只能在一个地方用足你的力气， 在你没有用力气的地方，在你无暇顾及的地方，你必然不如那些在这地方用足力气的人。你的精力有限，机遇也有限，因此，你能超越别人的地方 肯定很少很少，而不如人的地方绝对很多很多。只有对这一点看明白了，你才有从容的心态，也才能真正地进入第一的行列。

2.懂得感恩(1)

我们每个人、每一天的生命，都无时无刻不在接受着父母的养育，师长的教导和社会的扶植。我们要如何回馈我们的父母、师长、社会大众呢？首先要懂得感恩，有了感恩心，就会发愤图强，追求成功，所以感恩心很重要。用一颗感恩的心做人，善于发现事物的美好，善于感受平凡中的美丽，感谢别人的问候，感谢别人的微笑，感谢别人的扶持，原本平淡的生活将焕发迷人的光彩！

培养感恩的心

在一个“与成功者对话”的论坛上，一位听众请教台上的企业家：“您觉得一个人成功的秘诀在什么地方？”企业家没有讲一番大道理，而是告诉在座的各位：“保持一颗感恩的心。只要你对人对事对物保持一颗感恩的心，你一定会成功。”这段话赢得了阵阵掌声。我们知道很多古老的经文，如佛经、《圣经》、《古兰经》，它们 都告诉我们要有一颗感恩的心，可是很少有人一语道破成功的秘诀，就是要有一颗感恩的心。我们都要有一颗感恩的心，感谢别人为我们所做的一切。

这是刊登在《读者》上的一篇文章。

洛杉矶的一家旅馆。早晨，三个黑人孩子，在餐桌上埋头写着感恩信。这是他们每天必做的功课。老大在纸上写了八九行字，妹妹写了五六行，小弟弟只写了两三行。再细看其中的内容，却是诸如“路边的野花开得真漂亮”、“昨天吃的比萨饼很香”、“昨天妈妈给我讲了一个很有意思的故事”之类的简单语句。原来他们写给妈妈的感谢信不是专门感谢妈妈给他们帮了多大的忙，而是记录下他们幼小心灵中感觉很幸福的一点一滴。他们还不知道什么叫大恩大德，只知道对于每一件美好的事物都应心 存感激。他们感谢母亲辛勤的工作，感谢同伴热心的帮助，感谢兄弟姐妹之间的相互理解……他们对许多我们认为是理所当然的事都怀有一颗“感 恩的心”。

一直以来，感恩在人们心中是感谢“恩人”的意思。其实，“感恩”不一定要感谢大恩大德，“感恩”其实是一种生活态度，一种做人细节，一种善于发现美并欣赏美的道德情操。感恩心不是天生就有的，它是培养出来的，许多人从未真正感觉到它。生活中我们只注意我们需要什么，很少注意这些东西是从哪来的。如果你要拥有美好的生活，请培养一颗感恩的心。 成功人士提醒我们，不知感恩可能会带来以下损失。

第一，不能享受既有的事物。我们并不是时时刻刻感觉到我们的财富，对自己没有感觉，我们怎么会为它而感激?

第二，无法得到更多想要的东西。你比较喜欢把东西给哪种人——不肯承认你给了他东西的人，还是表达了由衷感谢的人？老天爷的反应也无二致。吱吱叫的轮子可能最先得到润滑，却也会最先被换掉。不知感恩妨碍我们成功——越不知感恩，妨碍越大。

所以，做人要感恩。有些人对恩义感觉迟钝，对怨恨却十分敏感。这类不知感恩喜欢怨天尤人的人，必定会走厄运，而且感觉人生充满不幸。这类人对别人的要求 特别高，喜欢用自己的思考模式来规范他人，整天抱怨他人，却不知好好检讨自己，结果往往成为不受欢迎的人。这类人有时会因有人撑腰、有人 保护而威风一时，但是只知从别人身上得到好处，却不知回馈，这种短视近利的结果，往往令帮助他的人感到失望，不再给予支持。另外，这类人 多半自以为是，从不考虑自己的责任，老是认为别人在算计他，对他不怀 好意，想要陷害他。消极的心态会使这类人离开对他有利的人，而和同类型的人在一起， 然后逐渐深陷其中而无法自拔。对于曾经帮助过我们的人表达感激是一种习惯，很遗憾，许多人对这样的方式长久以来都是不太习惯的。凡事开头难，尤其是习惯的养成，但是尝试做一次两次，你会发现其实并不会太难，难的是你是否愿意付诸行 动，让自己不再遗憾。

2.懂得感恩(2)

对别人表达感激之情

我们每个人都应该明白，生命的个体是相互依存的，每一样东西都依赖其他的东西。无论是父母的养育，师长的教诲，配偶的关爱，他人的 服务，大自然的慷慨赐予……人自从有了自己的生命开始，便沉浸在恩惠的海洋里。一个人真正明白了这个道理，就会感激大自然的福佑，感激父 母的养育，感激社会的安定，感激食之香甜，感激衣之温暖，感激花草鱼 虫，感激苦难逆境。

在一次内地和台湾地区的十大杰出青年的座谈会上，台湾地区第37届“十大杰出青年”之一，一家专门生产消防器材的大公司的厂长赖东进向大家讲了他的故事。他的父亲是个瞎子，母亲也是个瞎子且弱智，除了姐姐和他，几个弟弟妹妹也都是瞎子。瞎眼的父亲和母亲只能当乞丐，住的是乱坟岗里的墓穴。他一生下来就和死人的白骨相伴，能走路了就和父母一起去乞讨。

他9岁的时候，有人对他父亲说：“你应该送儿子去读书，要不他长大了还是要当乞丐。”父亲就送他去读书。为了供他读书，才13岁的姐姐就到青楼去卖身。照顾瞎眼父母和弟妹的重担落到了他单薄的肩上——他从不缺一天课，每天一放学就去讨饭，讨饭回来就跪着喂父母。后来，他上了一所中专学校并且获得了一个女同学的爱情，可是未来的丈母娘却说“天底下找不出他家那样的一窝人”，把女儿锁在家里，用扁担把他打出了门……故事讲到这里，赖东进提高了声音：“可是，我要说，我对生活充满感恩的心情。我感激我的父母，他们虽然瞎，但他们给了我生命，直到现在我都还是跪着给他们喂饭；我也感激我的丈母娘，是她用扁担打我，让我知道要想得到爱情，我必须奋斗必须有出息……我还感激苦难的命运，是苦难给了我磨炼，给了我这样一份与众不同的人生。”

生活赐给我们健康、宁静、爱和欢乐，所以我们拥有一颗感谢的心。心存感激，因为山是 绿的，海是蓝的，雪是白的，太阳 是红的。心存感 激，因为日子就像洋葱，只要自己一片片地剥开，就会有一片让你感动到流泪不止。心存感激，因为爱是圆的，美是甜的。“受人滴水之恩，定当涌泉相报”这就是心存感激。 如果一个人心 存感激，那么就会少一些烦恼，少一些牢骚，少一些抱怨，少一些不必要的仇恨，心胸就会变得宽阔，心情就会变得舒畅，进而生活也就会变得美好。心存感激，是一种德行，是一种做人之道。我们对亲人的每一次呵护要心存感激；对同事的每一次关心和问候要心存感激；对生命中的每一个早晨要心存感激。

感谢生活的馈赠

作家三毛曾说过这样一段话：“一个小女孩因为没有鞋子穿而哭泣，直到她看见一个没有腿的人。这个小故事虽然十分平凡，可是它常常在我 的心中激励我。当我偶尔对人生失望，对自己过分关心的时候，我也会沮丧，也会悄悄地怨几句老天爷，可是一想起自己已有的一切，便马上纠正 自己的心情，不再怨叹，高高兴兴活下去。”幸福和快乐的感觉是很微妙的。衣罗穿锦，食前方丈，未必使人感到 快乐。一个和睦的家庭，一个奋斗的目标，往往使人感到幸福已在身边。

早起可以听见清脆的鸟声，黄昏时可以看见玫瑰色的晚霞。春天百花争艳，秋日天高气爽。这个世界岂不美妙？岂不可爱？ 动不动就怨天尤人，是把快乐和幸福摒绝于门外的愚蠢行为。不小心摔了一跤，不要埋怨地面不平，你应庆幸自己没有跌破了头。很久没有擢升，不要怨恨老板不公，比起失业的人，你已经很幸运。嫉妒、怨懑、愤恨、抑郁……都是诱使人衰老、生病、堕落和犯罪的毒蛇，千万不要去接 近它。要在心中这样想：今天是个大晴天，真是个好日子。下雨的时候也要 感谢上苍。因为雨水可以滋润五谷。你觉得自己的家境不如人吗？想想那些贫病交迫的人吧。你认为自己长得丑吗？

可是你四肢完整、身体健康，对不对？就算你不幸而有了身体上的缺憾吧，你还有健全的心智可以从事工作，又有什么好怨天尤人的？凡事要退一步想，不要钻牛角尖。天无绝 人之路，海阔天空，到处都有柳暗花明。有的女孩总是不满意自己的容貌，也许是因为太希望自己十全十美了，以致把自己外形上不太理想的地方格外的注意与强调。在我们的生命 之中，可以得到快乐的源泉很多。如果一位女子有得天独厚的美丽姿容，固然值得快乐，可是除此之外，我们可以从诗文、绘画等精神活动中找到快乐，我们可以从帮助别人、服务社会上找到快乐。一个平凡诚朴的朋友，一个温暖朴素的家，也是一种快乐。只要我们对人对己都不苛求，在内心修养上多去磨炼，就可以摆脱一些围绕自己的平庸肤浅的看法，对人 生的乐趣去寻求更深一层的了解，那时，外观的漂亮或不漂亮的影响都不太重要了。

我们生活在科学技术日新月异的今天，毫无疑问，只要我们有钱，任何有关我们衣食住行等的物质我们都可以随心所欲地买到，并把它们搬运回家，尽情地享受。也许正是因为如此，人们对这些东西的感恩之情才变得日益淡薄，认为获得它们是理所当然的，因而也就不爱惜它们。正如德国大诗人海涅所说，太容易得到的东西便不是珍贵的东西。试想：如果我们生活中的各种东西全部消失，我们还能生存吗？一个人的本事是有限的。请不要对自己目前的境遇抱怨，不要对自己所拥有的感到不满意。人呀，总是这样，得不到的就是最好的，得到的往往又不肯去珍惜，任由手中握着的像沙子一样从指缝间滑过。当你懂得珍惜的时候，你已失去了它。不重视现在的人，就不会有可以期待的未来。感谢生活的馈赠吧！当 你有了感恩之情，生命会时时得到滋润。若你没得到什么，那是因为你本没有付出什么；若你觉得自己所得太少，其实你本可以付出更多！

3.在背后说别人的好话(1)

“在背后说别人的好话”是会做人的一个细节。对一个人说别人的好话时当面说和背后说是不同的，效果也会不一样。你当面说，人家以为你不过是奉承他、讨好他。当你的好话在背后说时，会被人认为是发自内心的，不带个人动机的。其好处除了能给更多的人以榜样的激励作用外，还能使被说者在听到别人“传”过来的好话后，更感到这种赞扬的真实和诚意，从而在荣誉感得到满足的同时，增强了上进心和对说好话者的信任感。

喜欢听好话是人的天性

我们平常的谈话实际上有百分之九十是在闲聊。那种品质恶劣的人，话题总是以议论人及诽谤人为中心，仿佛这个世界上人人都不行，只有他最行，或者通过指责别人的不是来抬高自己。这种人正是自尊心极低的人，他没有真本事去表现自己，只有借助于挑别人的短处来提高自己身价，这样的人令人齿冷。玉华的公司长期和外贸公司合作做生意。外贸公司的大胖子徐经理可以说是他们的财神爷。有天在公司里，玉华极力劝说徐经理和他们扩大贸易范围，费了九牛二虎之力也没能成功。徐经理刚一走，玉华就恼羞成怒地说：“你们看徐胖子，往公司大门口一站，蚊子都只有侧着身子才能飞进来；他那条短裤，肯定是他老婆用两个米袋子改的。”此时，徐经理正好回来拿包。虽然旁人不断给玉华使眼色，但他越说越得意，全然没注意到徐经理正在自己后面。过了一会儿，玉华才发现人

们都不笑了，一回头，恰好看到徐经理涨得发紫般的脸，玉华当时的那种尴尬劲就甭提了。旁人赶紧打圆场：“玉华这个家伙，就是嘴巴讨厌。”玉华也急忙赔着笑脸道歉，说自己喜欢开玩笑。徐经理当时没吭一声就走了。之后，虽然玉华多次请徐经理吃饭，想方设法赔礼道歉，但关系始终恢复不到以前的样子了，合作生意也因此少了很多。这就是背后说人坏话的代价。

做人做事有这样一条规则：判断别人时你自己也被别人判断。一个经常说别人坏话，挑别人短处，指责别人错误的人，只会让人感到其爱挑剔而难以与其相处，让人感到其品质恶劣而对其厌烦。如果你总是认为这个也不好，那个也不行，人人都有问题，那么只能说明你自己不善于与人相处，自己有问题。别人正是通过你对别人的判断，来断定你的为人。

喜欢听好话似乎是人的一种天性。当来自社会、他人的赞美使其自尊心、荣誉感得到满足时，人们便会情不自禁地感到愉悦和鼓舞，并对说话者产生亲切感，这时彼此之间的心理距离就会因一句好话而缩短、靠近， 自然就为交际的成功创造了必要的条件。

背后说别人的好话，远比当面恭维别人说好话的效果好得多。我们在背后说的他人的好话，是很容易就会传到对方耳朵里去的。假如我们当着上司和同事的面说上司的好话，同事们会说我们是在讨好上司，拍上司的马屁，从而容易招来周围同事的轻蔑。另外，这种正面的歌功颂德所产生的效果是很小的，甚至还会有起到反效果的危险。同时，上司脸上可能 也挂不住，会说我们不真诚。与其如此，还不如在上司不在场时，大力地“吹捧一番”。而这些好话，总有一天会传到上司耳中的。 有一位员工与同事们闲谈时，随意说了上司几句好话：“刘经理这人真不错，处事比较公正，对我的帮助很大，能够为这样的人做事，真是一种幸运。”这几句话很快就传到了刘经理的耳朵里。刘经理心里不由得有些欣慰和感激。而那位员工的形象，也在刘经理心里上升了。就连那些“传播者”在传达时，也忍不住对那位员工夸赞一番：这个人心胸开阔， 人格高尚，难得。

在背后赞扬别人，能极大地表现说话者的“胸怀”和“诚实”，有事半功倍之效。比如，夸赞上司，说他办事公平，对你的帮助很大，还从来不抢功，那么，往后上司在想“抢功”时，便可能会手下留情。当别人了解到你对任何人都一样真诚时，对你的信赖就会日益增加。

3.在背后说别人的好话(2)

多在第三者面前赞美他人

德国历史上的“铁血宰相”俾斯麦为了拉拢一位敌视他的议员，有计划地在别人面前说那位议员的好话。俾斯麦知道，那些人听了自己对议员 说的好话后，一定会把他的话传给那位议员。后来，两人成了无话不说的朋友。人往往喜欢听好听的话，即使明知对方讲的是奉承话，心里还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。一个人听到别人说自己的好话时，绝不会感到厌恶，除非对方说得太离谱了。作为一门学问，说好话的奥妙和魅 力无穷。然而，最有效的好话还是在第三者面前说。

《红楼梦》里有这样一段话：史湘云、薛宝钗劝贾宝玉去做官，贾宝玉大为反感，对史湘云和袭人赞美林黛玉说：林姑娘从来没有说过这些混账话！要是她说这些混账话，我早和她生分了。凑巧这时黛玉正来到窗外，无意中听到贾宝玉说自己的好话，不觉又惊又喜，又悲又叹。结果宝黛二人互诉心声，感情大增。黛玉的前后变化为何如此之大？主要原因是，在林黛玉看来，宝玉在湘云、宝钗、自己三人中只赞美自己，而且不知道自己会听到，这种好话不但是难得的，还是无意的。倘若宝玉当着黛玉的面说这番话，好猜疑、好使小性子的林黛玉恐怕还会说宝玉打趣她或想讨好她。

设想一下，若有人告诉你，某某在背后说了许多关于你的好话，你能不高兴吗？这种好话，如果是在你的面前说给你听的，或许适得其反，让你感到很虚假，或者疑心对方是否出于真心。为什么间接听来的便会觉得特别悦耳动听呢？那是因为你坚信对方在真心地赞美你。在现实中，我们往往会看到这样的现象：当父母希望孩子用功读书时，采用整天当面教训孩子的方法，还是很难获得一些效果。但是，假如孩子从别人嘴里知道父母对自己的期望和关心，父母在自己身上倾注了很多心血时，便会产生极大的动力。又如，当下属的人，

平时上司在自己面前说了很多勉励的话，但还是没有多大感触，但当有一天从第三者的口中听到了上司对自己的赞赏后，深受感动，从此更加努力工作，以报答上司对自己的“知遇”之恩。 多在第三者面前去说一个人的好话，是使你与那个人关系融洽的最有效的方法。假如有一位陌生人对你说：“××朋友经常对我说，你是位很了不起的人！”相信你感动的心情会油然而生。那么，我们要想让对方感到愉悦，就更应该采取这种在背后说人好话的策略。因为这种赞美比起一 个魁梧的男人当面对你说“先生，我是你的崇拜者”更让人舒坦，更容易让人相信它的真实性。这种方法不仅能使对方愉悦，更具有表现出真实感的好处。

4.把别人放在心上

我们做人做事要随时关心别人，协助别人去满足他的需要。希望自己被关心和注意，是人类最大的需要。我们自婴儿时期起就发现了一个事实：我们的需要（如吃奶、除去潮湿的尿布等）都是在有人注意的情况下获得满足的。因为“有人注意”就形成了“将获得满足”的符号，于是小孩子只要看见母亲或是听到母亲的声音便停止啼哭，因为他已获得了安全感。空虚印象一直保留下来，使每个

人都切望别人的关心。当我们知道四周的人对自己十分关心时，就感到安全了。我们自己渴望别人关心，应当想到别人也有同样的需要。你愈关心别人，你在他生活中的重要性将因此增加，自然地他也会转而关心你。

对别人表示关心

在法国有个孤独的老人，无儿无女，身体也不好。老人准备卖了他漂亮的住宅，搬到养老院去生活。这所住宅很有名，所以大家都来买。住宅的底价是８万欧元，但人们很快就将它炒到10万欧元，而且价钱还在不断上涨。老人很忧郁。是的，要不是身体不行了，他是不会卖掉这栋陪他度过大半生的住宅的。

有个小伙子来到老人面前，弯下腰低声说：“先生，我也想买这栋住宅，可我只有１万欧元。”“但是，但是它的底价就是8万欧元，”老人淡淡地说：“而且现在它已经升到10万欧元。”小伙子并不灰心，他诚恳地说：“如果您把房子卖给我，我保证会让您生活在这里，和我一起喝茶、读报、散步。相信我，我会用心来照顾您！”老人站起来，叫人们安静下来。“朋友们，这房子是他的了。”小伙子出人意料地获得了这所房子。这个小伙子为什么凭１万欧元就胜出了？道理很简单，因为他能用心照顾一个孤独的老人。我们知道，孤独的老人需要的就是别人的照顾和关心。 因此我们可以肯定地说：那些真心关心别人的人，总能得到别人的回报。不用怀疑，人最关注的就是自己。所以，

你要求人办事就要对别人 表示关心。有家餐厅，一群人坐着聊天，适逢餐厅员工下班，有位服务员推自行车时，不小心摔了一下，只见经理快速起身跑了过去，扶起那位服 务员关切地问：“摔伤了吗？要不要去医院看看？”服务员回答：“不用”。“你看腿都摔破皮了，去餐厅搽点药，歇歇再走吧。”经理小心地扶着她回到餐厅，找到药后，又亲手替小姐擦上，还对她说如果不舒服，下午就不用来上班了，工资照发。那位服务员连声说：“不用，不用。” 这种做法比发几百元钱奖金更能赢得这位服务员对工作的热爱。

对小事的处理能反映人的素质。公司上班大家相互见面打个招呼，问一声：“身体完全好了没有？要不要再多休息几天？”或者：“家里的事解决了吗？要不要帮忙？”这种简短的问话，能温暖人心。你心里关怀别人，但不说出来，别人又怎能知道？即使有些极端自私的人表面做出一些关切和问候，在一定程度上也能打动人心。有些人和同事、熟人、朋友许 久没见面了，但见了面后，却仍然还像平时一样，这样岂不令人伤心。试想如果你许久没上班，上班后别人见到你没有任何特别的表示，你心里一定会有这种感觉：我这么久没来上班原来他们还不知道，我在他们眼里太不重要了。既然你有这样的感觉，别人也一样。下次你遇见许久没见的朋友 时，别忘了用惊讶、亲热的语气表达你的问候。“好久没见你了，干什么去了？”“好久没见了，真有些想你。”

关心别人，意味着被他的兴趣所吸引，为他的高兴而高兴，因他的担忧而担忧。一个人只要对别人真心感兴趣，他必将赢得真正的友情，必将在需要帮助的时候获得毫不犹豫的帮助。

记住对方的名字

把别人放在心上，就要记住他的名字。我们经常听到有的人发出这样的抱怨：我的记性太差了，刚见过一个人，眨眼就忘了他的名字。其实，有时并不是你忘了人名，而是第一次见面时你根本没听清对方叫什么。当你遇到一个陌生人，而且听到对方的自我介绍很含混

时，你可以马上跟一句：“对不起，我没听清您该怎样称呼。”大多数人可能认为，请求对方重复一遍姓名比较难堪。实际上，一个人最珍视的就是他（她）的名字。如果你能给以哪怕是最细微的注意，他（她）都会对你产生好感。凡是功成名就的人，都知道记住别人的名字将会给自己的人生带来莫大的助益。他们了解，掌握人心之法并不在于很深的理论，而是在于记住别人的名字，并且亲切地招呼。

一个餐馆老板这样记住他的顾客的名字：这位老板在餐馆时，会留心别人的谈话，然后把名字暗暗记下。如果有4个人坐在一张方桌，他就会走上前去介绍自己，同时问得这4个客人的名字。然后他便将他们4个人跟东、南、西、北4个方位连在一起，比如像赵弘北、李笑东等等。如果是6 个或8个人坐在一张圆桌上，他就将他们跟手表的指针方向联想在一起，如赵弘在2点钟方向、李笑在8点钟方向，依次类推。这个老板还会把这些名字写下来，晚上就寝之前，他就把这些名字再拿出来浏览回想一遍。他坚信，重复是记忆的最好办法，而他的方法也确实有效。

在办事中，假如记住别人的姓名并容易地呼出，你就对他已有了巧妙 且很有效的恭维。以下是巧记人名的方法：

＊确信自己听清对方的名字；

＊问明白对方的名字是如何拼写的；

＊在初次交谈中适时地直呼其名；

＊分手时再直呼其名。

5.宽恕伤害自己的人(1)

我们在受到伤害的时候，最容易产生两种不同的反应：一种是仇恨，一种是宽恕。仇恨的情绪，使人一再地浸泡在痛苦的深渊里。如果仇恨的情绪持续地留在心里，可能会使生活逐渐失去秩序，行为越来越极端，最后一发不可收拾。

而宽恕就不同了。宽恕必须随被伤害的事实，经过从“怨怒伤痛”到“我认了”这样的情绪转折，最后认识到不宽恕的坏处，从而积极地去思考如何原谅对方。

苏格拉底与失恋者的对话

苏：孩子，为什么悲伤?

失：我失恋了。

苏：哦，这很正常。如果失恋了没有悲伤，恋爱大概也就没有味道。可是，年轻人，我怎么发现你对失恋的投入甚至比恋爱还要倾心呢?

失：到手的葡萄给丢了，这份遗憾，这份失落，您非个中人，怎么会明白其中的酸楚啊!

苏：丢了就丢了，何不继续向前走去，鲜美的葡萄还有很多。

失：踩上她一脚如何？我得不到的别人也别想得到。

苏：可这只能使你离她更远，而你本来是想与她更接近的。

失：您说我该怎么办？我可真的爱她。

苏：真的很爱？那你当然希望你所爱的人幸福?

失：那是自然。

苏：如果她认为离开你是一种幸福呢?

失：不会的！她曾经跟我说，只有跟我在一起的时候她才感到幸福!

苏：那是曾经，是过去，可她现在并不这么认为。

失：这就是说她一直在骗我?

苏：不，她一直对你很忠诚。当她爱你的时候，她和你在一起，现 在她不爱你，她就离去了，世界上再没有比这更大的忠诚。如果她不再爱你，却还装得对你很有情谊，甚至跟随你结婚、生子，那才是真正的欺骗呢。

失：可我为她所投入的感情不是白白浪费了吗？谁来补充我？

苏：不，你的感情从来没有浪费，因为在你付出感情的同时，她也对你付出了感情，在你给她快乐的时候，她也给了你快乐。

失：可是这多不公平啊！

苏：的确不公平，这是说你对所爱的那个人不公平。本来，爱她是你的权利，但爱不爱你则是她的权利，而你却想在自己行使权利的时候剥夺别人行使权利的自由。这是何等的不公平！

失：可是您看得明白，现在痛苦的是我而不是她，是我在为她痛苦吧。

苏：为她而痛苦？她的日子可能过得很好，不如说你为自己而痛苦吧。

失：依您的说法，这一切倒成了我的错？

苏：是的，从一开始你就犯了错。如果你能给她带来幸福，她是不会从你的生活中离开的，要知道，没有人会逃避幸福。不过时间会抚平你心灵的创伤。

失：但愿有这一天，可我的第一步该从哪里做起呢？

苏：去感谢那个抛弃你的人，为她祝福。

失：为什么？

苏：因为她给了你寻找幸福的新的机会。

5.宽恕伤害自己的人(2)

爱是永远的宽容

两个人由相识、相知，到相恋、相爱，最终携手走向爱情的归宿——婚姻的殿堂，心中无不怀着甜蜜的憧憬、美好的期待。他们在想象之中勾画着未来的生活，哪怕最隐秘的细节、最不易窥测的角落，都被描绘得婀娜多姿、美妙绝伦，连是平凡琐细的生活，也被完全彻底地美化了。他们 陶醉在两个人的世界里，仿佛彼此是对方的天使。而爱情，成了他们面对生活、主宰命运的唯一钥匙。在过来人眼中，他们是两个甜蜜的傻瓜，因为此时他们还不完全理解婚姻是什么、生活意味着什么。然而时间的巨手可以钝化感觉、磨平记忆、改变一切。原本使人心旌 摇荡的，如今却叫人无动于衷；原本让人刻骨铭心的，现在却使人麻木不仁。连那最让人难以忘怀的一个个美妙瞬间，都变得模糊、淡漠了。时间 改变了世界，时间也改变了我们的感觉。不是因为才华横溢才嫁给他么，怎么越看越觉得这个人除了才华一无所有？不是因为风度翩翩才倾心于他 么，怎么越看越感到这人浑身上下都是虚头巴脑：不是因为气质超群、身材出众才非她不娶么？怎么婚后不到一年便觉得这个人形容猥琐、俗不可 耐？不是因为心地善良、不慕钱财才对她感念不已，以为今生终于找到了理想中的爱人么，怎么孩子刚一出生这个人就变得斤斤计较、锱铢必较？ 原本心仪的东西，如今似乎都走向了反面：性情稳重成了老气横秋，性格活泼成了疯疯癫癫，风流倜傥成了拈花惹草，热爱艺术成了老不正经，连身体健壮也成了笨手 笨脚，身材苗条也成了不够性感，大眼睛是大而无当，小眼睛是鬼鬼祟祟，有业余爱好说你不务正业，没有业余爱好说你缺乏情趣，下班早回家 说你不像个男人，下班不回家说你不顾老婆孩子，挣不到钱说你是笨蛋，挣太多钱说你肯定不是好东西，管孩子说你婆婆妈 妈，不管孩子说你没有家庭责任感，提拔了说你是马屁精，没提拔说你狗屁本事没有白混了几十年，朋友多了说你狐朋狗友

整天不着家，朋友少了说你孤家寡人像个丧门星，对长辈孝敬了说你永远像个三孙子，对长辈不孝顺又说你没良心，看见女人不回头说你假正经，见着女人总回头说你不 正经……生活就是这样，每天都在发生有形无形的战争。说起来鸡零狗碎、 鸡毛蒜皮，说多了还叫人笑话。然而每个人都在生活的粗俗和琐屑之间经受考验。宅男宅女难以忍受此中的磨难，叹息一声“怎么会是这样”便互 道“拜拜”，从此天各一方，独自潇洒去了。趁着年轻还有资本，他们拼命地消费自己，待到人老珠黄，也就心平气和，认可“生活的平庸”了。 比之前辈，他们不乏洒脱快乐，但在频繁的探索与转换之间，他们很难深入体会生活的艰辛与美好。与他们一笑而过的人，他们很快忘记他；与他们一同哭过的人，他们也很难长久地记得他。只是到了人生的暮年蓦然回首，他们才似有所悟，但很难说一句无悔今生、笑对所爱。爱一个“完美”的人并不难，爱一个“有缺欠”的人却很难，长久地爱一个这样的人尤其难。而唯其如此，人的感情才显得深沉厚重、感天地动地。说到底，在上帝如炬的目光审视下，我们谁敢大言不惭地说自己是“完美”的人呢？既然自己并不完美，凭什么以完美要求于自己的爱人呢？爱一个人，便意味着全身心地、无条件地接受他（或她）的一切，包括他坚强翱翔下的脆弱、诚实背后的虚伪、才华表像下的平庸和勤劳反而的懒惰，甚至要忍受婚前不曾发现的种种生活恶习。诚实、善良、美丽、

贤惠的是你的妻子；虚伪、做作、小气、庸俗的也是你的妻子。在外夸夸其谈、不可一世的是你的丈夫，在家打老婆、骂孩子，言语粗鄙、行为粗 俗的也是你的丈夫。人前油头粉面、西装革履的是你丈夫，人后掏鼻子、抠脚丫子、从不洗袜子的也是你的丈夫。否定了爱人丑陋的一面，也就否 定了他的全部；否定他的全部，也就否定了你自己的生活。

5.宽恕伤害自己的人(3)

最好的报复是更广大的爱

斯宾诺莎说：心不是靠武力征服，而是靠爱和宽容大度征服。如果一个人能原谅别人的冒犯，就证明他的心灵是超越了一切伤害的。做人要 心胸开阔，做事要思想开明。世界上最能长存的东西能存在的日子也很有限，做人又何必拿这些小事当真呢？宽恕人家所不能宽恕的，是一种高贵 的行为。一位妇女向著名作家林清玄哭诉，她的丈夫是多么不懂得怜香惜玉，多么横暴无情，哭到后来竟说出这样的话："真希望他早点死，希望他今天就死。"林清玄听出妇人对丈夫仍有爱意，就对她说："通常我们非常恨、希望早点死的人，都会活得很长寿，这叫做怨长久；往往我们很爱、希望长相厮守的人，就会早死，这叫做爱别离。"

妇人听了感到愕然。"因此，你希望丈夫早死，最有效的方法就是拼命去爱他，爱到天妒良缘的地步，他也就活不了了。"林清玄说。"可是，到那时候我又会舍不得他死了。"妇人疑惑着。

"愈舍不得，他就愈死得快呀！" 妇人笑起来了，好像找到什么武林秘籍，欢喜地离开了。林清玄为此感叹说："人世间最好的报复是更广大的爱，使仇恨黯然失色的则是无限的宽容。" 复仇从来不能造成"平衡"和"公平"，报复常常使仇恨者和被恨者双方都陷入仇 恨越 结越深的痛苦深渊中。甘地说得好："要是人人都把'以牙还牙、以眼 还眼'当作人生法则，那么整个世界早就乱作一团 了。"一只脚踩扁了紫罗兰，它却把香味留在那脚跟上。宽恕，是通向自由 和快乐的捷径。以下几点建议能帮你消除仇恨、宽恕伤害你的人：

＊先要确定仇恨情绪的来源。

＊开诚布公地承认你心中的仇恨。从某种意义上来讲，如果你有勇气向他人承认自己心中的仇恨，那就意味着你走出了宽恕的第一步。

＊仇恨对事不对人。你可以对别人所做的，对不起你的“事”生气，但你不必对得罪你的人“恨之入骨”。

＊把心胸放开阔些。不必对日常生活中鸡毛蒜皮的小事耿耿于怀。

＊仇恨的根由发现了之后，要紧而且是最有效的事便是——忘记它。

＊忘掉仇恨要有耐心，慢慢来，自然“水到渠成”。

穿梭于茫茫人海中，面对一个小小的过失，用一个淡淡的微笑，一句轻轻的歉语，来显示对他人的包涵与谅解，这是宽恕；在人的一生中，常常因一件小事、一句不注意的话而被人误解或失去信任，但“人不知而不愠”，以律人之心律己，以恕己之心恕人，这也是宽恕。宽恕意味着勇敢而不是怯懦。要向自己的仇人做出高姿态是需要不少勇气的。同时，它还需要一颗善良的心。

6.不谈论隐私话题(1)

每个人都自己的隐私。比如，恋爱的破裂、夫妻的纠纷、事业的失败、生活的挫折、成长中的尴尬……这些都是自己过去的事情，不可轻易告诉别人。隐私是一种个人的收藏品，因为再好的朋友也可能由于某种原因感情破裂，如果他了解了你的隐私，那么到时你的秘密可能人尽皆知；如果我了解了他的隐私，他必定又会对你心存芥蒂、百般防范。所以，让他人了解自己的隐私和主动了解他人

的隐私都有很高的危险系数。为慎重起见，你应该把与隐私有关的事物拒之于门外。与人交谈时，尽量不涉及隐私话题。

心里要能藏住事儿

做人犹如打麻将，取胜的秘诀在于深藏不露，使对方不能猜出自己手上的牌。所以愈是高手，城府愈深，愈不会轻易泄露自己的底牌。有的人社会阅历差，不懂得藏一手、露一手的微妙关系，脑子里搁不住喜怒哀乐，满腹牢骚，总想找地方发泄，这种人最容易被人当做大炮 使，招致众人的怨恨。1825年，新的沙皇尼古拉一世登基，立即爆发了一场自由分子领导的叛乱。尼古拉一世残忍地平定了这场叛乱，同时判处其中一名领袖李列耶夫死刑。行刑的那一天，李列耶夫在一阵摆动后，绳索断裂了，他猛然摔落在地上。在当时，类似这样的事件会被当成是天意或上帝恩宠的征兆，犯人通常会得到赦免。李列耶夫站起身时，满身的淤青和土，但在确信保住了脑袋后，他掩盖不住内心的喜悦，竟然向着人群大喊：“你们看，在俄国他们不懂得如何正确做任何事，甚至连制造绳索也不会。”一名信使立刻前往宫殿报告绞刑失败的消息。虽然懊恼于这令人失望的变化，尼古拉一世还是提笔签署赦免令。

“不过，奇迹发生之后，李列耶夫有没有说什么？”沙皇询问信使。

“陛下，”信使便回答，“他说在俄国，他们甚至不懂得如何制造绳索。”

“这种情况下，”沙皇说，“让我们来证明事实相反。”于是他撕毁了赦免令。

第二天李列耶夫再度被推上绞刑台。这一次绳索没有断裂。 祸从口出，只为一时心里痛快的一句话，断送了一条命，如果李列耶

夫泉下有知，他将明白他一生中最大的不幸就是说了“俄国连绳子也不会做”这样一句话。

你可能会为李列耶夫的愚蠢发笑，却不会想到，生活中往往也有人存 在类似的毛病：肚子里搁不住心事，有一点喜怒哀乐之事，就总想找人谈谈；更有甚者，不分时间、场合、对象，见什么人都把心事说出来。

心理学家说，人若有心事，应该说出来，才不会在心内郁积，闷出病来。这个说法基本上是没错的，但我们却认为，要说可以，但不能“随便”说。之所以处理心事要这么慎重，是因为心事的倾吐会泄露一个人的脆弱面，这脆弱面会让人改变对你的印象，虽然有的人欣赏你“人性”的一面，但有的人却会因此而下意识地看不起你，最糟糕的是脆弱面被别人掌握住，会形成他日争斗时你的致命伤，这一点不一定会发生，但你必须预防。其次，有些心事带有危险性与机密性。例如你在工作上承担的压力与牢骚，你对某人的不满与批评，当你快乐地倾吐这些心事时，有可能他日被人拿来当成修理你的武器，或许你是怎么死的，连自己都不知道。

有些人做人花花肠子少，城府不深，缺少心计，认识不到乱说心事的危险性，即使有些人明白心事不可乱说，但肚子里终究还是藏不住心事， 忍不住要把有些心事对朋友说出来。殊不知目前的“好”朋友，未必是未来的“好”朋友，不加筛选地透露自己的心事，也可能会对自己产生某种 不利影响。还有的人喜欢随便对家人说一些不该说的心事，如果你的配偶对你有充分的了解与信赖的话，这样做倒也无大

碍，但有时也可能带来不利影响，因为两个不同的个体，智慧与经验总有缺乏交流的地方，你的配偶对你的心事的感受与反应有时并不是你能预期的，譬如说，她（他）有 可能对你产生误解，甚至把你的心事也说给别人听……

当然，一味地紧闭心扉，心事“涓滴不漏”也不是好事，因为这样你就成为一个城府深，心计多，不可捉摸与不可亲近的人了。如果你本就是这样的人，那无太大关系，如果不是，给了别人这种印象是划不来的。所以我们建议：偶尔也要说说无关紧要的“心事”给你周遭的人听，以降低 他们对你的戒心。

6.不谈论隐私话题(2)

保护好自己的隐私

任愚在深圳一家公司工作，他和同事侯金私交甚好，常在一起喝酒聊一个周末，任愚备了一些酒菜约了侯金在宿舍里共饮。俩人酒越喝越多，话越说越多。 酒已微醉的任愚向侯金说了一件他对任何人也没有说过的事。

“我高中毕业后没考上大学，有一段时间没事干，心情特别不好。有一次和几个哥们喝了些酒，回家时看见路边停着一辆摩托车。一见四周无人，一个朋友撬开锁，我把车给开走了。后来，那朋友盗窃时被逮住，送到了派出所，供出了我。结果我被判了刑。刑满后我四处找工作，处处没人要。没办法，经朋友介绍我来到深圳，好不容易才在这家公司找到工作。不管咋说，现在咱得珍惜，得给公司好好干。”任愚在深圳踏踏实实干了三年后，公司根据他的表现和业绩，把他和侯金确定为业务部副经理候选人。总经理找他谈话时，他表示一定加倍努力，不辜负领导的厚望。谁知道，没过两天，公司人事部突然宣布侯金为业务部副经理，任愚调出业务部另行安排工作岗位。事后，任愚才从人事部了解到是侯金从中捣的鬼。原来，在候选人名单确定后，侯金便找到总经理，向总经理谈了任愚曾被判刑坐牢的事。不难想象，一个曾经犯过法的人，老板怎么会重用呢？尽管你现在表现得不错，可历史上那个污点是怎么也不会擦洗干净的。知道真相后，任愚又气又恨又无奈，只得接受调遣，去了别的不怎么重要的部门上班。

任愚因工作认真、勤于思考、业绩良好被公司确定为中层后备干部候选人，这本来是他出人头地的一副好牌。可惜他不懂得出牌的奥妙，亮出了一张臭牌，无意间透露了一个属于自己的秘密而被竞争对手击败，终未被重用。

每个人都有自己的秘密，都有一些压在心里不愿为人知的事情，但总有些人守不住自己的秘密。同事之间，哪怕感情再好，也不要随便把你的事情、你的秘密告诉对方，这是一个不容忽视的问题。你的秘密可能是私事、也可能与公司的事有关，如果你无意之中说

给了同事，很快，这些秘密就不再是秘密了，它会成为公司上下人人皆知的故事。这样，对你极为不利，至少会让同事多多少少对你产生一点“疑问”，从而对你的形象造成伤害。

还有，你的秘密一旦告诉的是一个别有用心的人，在关键时刻，他会拿出你的秘密作为武器回击你，使你在竞争中失败。因为一般说来，个人的秘密很有可能是一些不甚体面、不甚光彩甚至是有很大污点的事情。这个把柄若让人抓住，你的竞争力就会大大削弱。

既然秘密是自己的，无论如何也不能对同事讲，你不讲，保住属于自己的隐私，没有什么坏处；如果你讲给了别人，情况就不一样了，说不定什么时候别人会以此为把柄攻击你，使你有口难言。

在现实生活中，如果要想成为赢家，一定要严守自己的秘密，不可轻易亮出自己的底牌，务必做到“守口如瓶”。与人推心置腹，可以赢得朋友，但你若滔滔不绝，忘了留点隐私和机密，你的祸端就可能由嘴而生。

7.大家的功劳不要独占(1)

当你和大家一起做出成就时，千万别独享荣耀，要懂得与别人分享。独享荣耀容易激起他人心中不满并心生恨意。独自享有荣耀，还心安理得地把高帽子往自己头上戴的人终究是会成为孤家寡人的，更何谈招人喜欢，受人欢迎?

和大家一起分享荣耀

会做人的人，不会独享荣耀，因为自己的荣耀会令别人变得暗淡，甚 至令人产生一种不安全感，而你的感谢、分享、谦卑，却能让他们吃下一 颗定心丸。

有位编辑很有才气，他编辑的杂志很受欢迎。有一年他获得了大奖，一开始他还很快乐，但过了个把月，就失去了笑容。他说，社里的同事，包括他的上司，都在有意无意间和他作对。这是为什么呢?得出的结论是他犯了“独享荣耀”的错误。事情经过是这样的。他得了大奖，老板还另外给了他一个红包，并且当众表扬他的工作成绩。但是他并没有现场感谢上司和属下们的协助，更没有把奖金拿出一部分请客，所以大家虽然表面上不便说什么，但心里却感到不舒服，和他产生了隔阂，所以就和他做对了。

其实就事论事，这份杂志之所以能得奖，这位编辑贡献最大，但是当有“好处”时，别人并不会认为哪一个人才是唯一的功臣，总是认为自己“没有功劳也有苦劳”。所以他“独享荣耀”，就会引起别人的不舒服。尤其是他的上司，更因此而产生不安全感，害怕失去权力，为了巩固自己的领导地位，这位先生自然就没有好日子过了。由于上司的白眼，同事间关系的冷漠，两个月后这位编辑就因为呆不下去而辞职了。这位编辑造成最后这种局面的根源还是在于他自己。谁让他忽略了别人的感受呢？其实每个人都认为别人的成功总有自己的一份功劳和苦劳，而他却傻乎乎地独自抱着荣耀不放，别人当然会为他如此自私的做法而感到不舒服了。

岳飞是我国宋朝时一名军事家和谋略家，他不仅在战场上是一位运筹帷幄的大将，而且在平时十分低调和谦虚。 岳飞治军极严，平素注重操练和校阅，与士兵们同甘共苦。打仗时，他冲锋在前，自己担任“旗头”，成千上万兵将的动止进退，唯“旗头” 是瞻，勇往直前。每次朝廷封赏，他总是说，“全军将士出力，功劳是大家的，我没有什么功劳。”军队每次驻扎休整，训练将士从斜坡上骑马急 驰而下跳跃壕沟，并且都穿着厚重的铠甲练习这些项目。儿子岳云曾因练习从斜坡上骑马急驰而下，马被绊倒，岳飞生气而鞭打了他。一名士兵拿了百姓的一缕麻去捆喂牲口的草，岳飞立即将他斩首以警告他人。士兵夜间宿营，老百姓打开屋门愿意让他们进屋休息，但没有一名士兵敢进民屋。岳飞军队号称“冻死不拆屋，饿死不抢掠”。士兵有病，岳飞亲自为他们调药。将领们远征，岳飞的妻子询问并慰劳他们的家庭。将士战死，岳飞伤心哭泣，而且养育他们的孤儿，或者让儿子娶阵亡将士的女儿为妻。凡是朝廷有封赏犒劳，岳飞平均分给部下军吏，个人不私拿一丝一毫。正是岳飞的这种赏罚分明、待人以诚的作风感动了部属，所以岳家 军的全体官兵，在平时都严守纪律，在战时都乐于效命，具有极强的战斗力。金兵的铁骑，多次以排山倒海的密集队形，企图冲垮岳家军的阵容， 结果都没有成功。他们连声惊叹说：“撼山易，撼岳家军难！”

当你的工作和事业有了成就时，千万记得不要独自享受荣耀，要和大家一起分享。你能主动分享，就能让别人有被尊重的感觉。人心换人心，你能尊重他们，他们反过来也会尊重你。

7.大家的功劳不要独占(2)

把功劳和荣誉送给别人

在科学领域，科学家不是依赖于个人的思想，而是综合了几千人的智慧而取得成就的。有道德的学者不会掠人之美，把别人的成就窃为己有； 品德高尚的人则善于成人之美，主动把荣誉让给别人。

1931年，因为卢瑟福在科学界的地位而被英国政府授予“勋爵”称号。他本人从来不把这些荣誉当作包袱，他声明说：“我并不看重这个勋爵形式，因为它对我这样的科学家有明显的不利。”卢瑟福从不掠人之美，他总是怀着无限感激的心情来记述那些曾经帮

9个9 做人细节助过他的朋友和团体。例如1932年，他在《麦克吉尔新闻报》上发表的一篇文章中强调说：“关于原子转变的第一个确切证明的荣誉是属于麦克吉尔大学的。”他还进一步指出，1902年至1904年两年间所积累的实验证据是索迪和他本人一起取得的，并且明确指出，“这个近年来激动人心的发现，它的第一步是在蒙特利尔完成的。”他从来都不把一切荣誉和成就都记到自己的功劳簿上，他认为：“科学家不是依赖于个人的思想，而是综合了几千人的智慧，所有的人想一个问题，并且每人做它的部分工作，添 加到正在建立起来的伟大的知识大厦之中。”卢瑟福就是靠着集体的智慧而在科学研究中才取得一个又一个的成就。

卢瑟福在皇家文学学会（该会后来授予他艾伯特奖章）的一次演讲 中，详细论述了玻尔的原子结构学说。并且指出，在他看来，25年精确地说，从19世纪末开始算起，总共只有三个基本的发现，那就是：1895年的 X 射线、1896年的放射性和1897年为汤姆生所证实的电子。按照卢瑟福的这一看法，后来的一切科学研究工作，实际上都来源于这三大发现。他所 列举的三个重大的发现，竟然没有一个是属于他本人的——从这里，人们也可以再一次看到他那谦虚、纯朴的思想作风和高尚的情操。

把功劳和荣耀送给别人是一个聪明的做法，独自贪功是自私和愚蠢的做法，它会给你带来人际关系上的危机。

为了让这份荣耀为你带来益处，你需要做好这样几件事。

（1）感谢。感谢同仁的鼓励、帮助和协作。不要认为这都是自己的功 劳，尤其要感谢上司，感谢他的提拔、指导、授权。如果实际情况果真是如此，那么你的感谢就是应该的；如果同仁的协助有限，上司也不值得恭维，你也有必要感谢他们，这样做虽然勉强一些，但却可以使你避免成为 靶子。

（2）分享。口头上的感谢也是一种分享，这种“分享”可以无穷地扩 大范围。另外一种是实质的分享，别人倒也不是要分你一杯羹，但是你主动的分享却让旁人有被尊重的感觉。如果你的荣耀事实上是众人鼎力协助 完成的，那么你更不应该忘记这一点。“实质”的分享有很多种方式，小的荣耀请吃糖，大的荣耀请吃饭，分享了你的荣耀，就不会有人和你作对了。

（3）谦卑。人往往一有了荣耀就“忘了我是谁”地自我膨胀，这种心情是可以理解的，但旁人就遭殃了，他们要忍受你的嚣张气焰，却又不敢出声，因为你正在风头上。可是慢慢的，他们会在工作上有意无意地抵制 你，不与你合作，让你碰钉子。因此有了荣耀，要更谦卑。要不卑不亢不容易，但“卑”绝对胜过“亢”，别人看到你的谦卑，会说：“他还满客 气的嘛！”当然就不会找你麻烦，和你做对了。

8.竞争中欣赏对手(1)

在日常生活中，人们常常视对手为“敌人”，并提醒自己：他是我的竞争对手，也就是我的敌人！只要他成功了，我就会被打败！因此，千万要提高警惕，不要对他有半点好心。事实并不完全是这样的，在人生交往中，什么人都得有所接触，对手又怎么了！对手也一样能和你坦诚相处，真心地交流。只要你能放下那种狭隘的看法，用一种欣赏的眼光去看待他，你就会发现，对方其实并非想象中的那样，他有许多东西值得你去学习和借鉴。

人生不是战场

在欣赏对手之前，我们应该明白什么是对手，谁是你的对手。有人简单地认为对手就是对方。这种说法只对了一半，因为对手是和你竞争中的 对方，可对方不一定是你的竞争对手。换句话说就是所有的对手都能称之为对方，但对方中不能个个都是你的对手。

对手在实力上应当是旗鼓相当的，否则就不能称为对手！天壤之别也不行，大象和蚂蚁之间能争出什么来？比如，同学之间组织一场力量的对垒，诸如“掰手腕”。十个人分成红方与蓝方出场，你长得膀阔腰圆，力能拔山，是红方力量的象征，这时，对方却派出一位身单力薄的同学，你一定失望，对手与你的力量相差太悬殊，所以你马上就说：“他不是我的对手，你们快换一个真正的对手上来！”所以说，真正的对手，能力应不分上下。还有，就是为同一事物竞争的对手。比如说，你参加学校举办运动会中乒乓球项目的比赛，原来与你掰手腕的大个子去参加网球比赛了，他已经不是你的对手了。你现在真正的对手是那位身单力薄的小个子，因为他是他们班攻球技术最棒的，现在你们俩要进行乒乓球冠军争夺赛，所以他才是你真正的对手。

我们常说，人生如战场，但人生到底还不是战场。战场上敌对双方不是你死就是我亡，而人生赛场不一定如此，为什么非得争个鱼死网破、两 败俱伤呢？大自然中弱肉强食的现象较为普遍，这是出于它

们生存的需要。但人类社会不是动物世界，团体和个体之间的依存关系相当紧密，除了竞赛之 外，任何“你死我活”或“你活我死”的游戏对自己都是不利的。

一个人突然猛学算命，由生辰八字、紫薇斗数、姓名学到占星术，没一样不研究。可他学算命，并不是觉得算命灵验，而是想证明算命是骗人的东西。原因是有一位非常著名的大师为他算命，算他活不到47，他发誓，非打烂那大师的招牌不可。他愈学愈怕，因为他发现自己算自己，也确实活不长。这时候，他改了，他跑去做慈善，说“反正活不久了，好好运用剩下的岁月，做点有意义的事”。他很积极地投入，人人都说他变了，由一个焦躁势利的小人，变成敦厚慈爱的君子。不知不觉，他过了47、过了48，而今已经53，红光满面、生气勃勃，比谁都活得健康。“你可以去砸那大师的招牌了！”朋友有一天和他开玩笑。他眼一亮，回问朋友：“为什么？”又笑笑：“要不是那人警告我，照我以前的个性，确实47岁非犯心脏病不可，他没有不准啊！” 你喜欢逞强斗狠吗？你总是心有不平吗？要知道，敌人、仇人和对手，都可以激发你的潜能，成为你的贵人。许多仇、怨、不平等问题可能出自你自己。这世间最值得推崇的做法，就是运用那股不平之气，使自己迈向成功，以那成功和“成功之后的胸怀”，对待你当年的敌人，且把敌人变成朋友。

8.竞争中欣赏对手(2)

为对手鼓掌叫好

我们在做事的过程中处处有竞争，那么对竞争中的对手你该怎样看待他们呢？对于你的对手，切不可嘲笑、贬低，更不可诅咒。因为所有的敌人都可能是你的对手，但对手不一定就是你的敌人。他们有可能是你的动力、朋友乃至知音。

1991年11月3日夜，美国大选揭晓。当选总统克林顿在竞选总部楼前他的支持者们的聚会上发表即席演说，先是言辞恳切地感谢前一天还在互相唇枪舌剑、猛烈攻击的主要政敌——现任总统布什，感谢布什在从一名战士到一位总统期间为美国做出的出色服务，并呼吁布什和另一位对手佩罗及其支持者与他团结合作，在未来４年里重造美国，在全面振兴美国的大变革中继续忠诚地服务于祖国。而远在异地的布什则打电话祝贺克林顿成功地完成了一场“强有力的竞选”，他还调侃地告诫克林顿，“白宫是个累人的地方”。并保证他本人和白宫各级人士将全力以赴地与克林顿的班子合作，顺利完成交接工作。竞选的成功与失败，对于克林顿和布什这两个对手来说，欢乐与悲哀都是不言而喻的。但在现实面前，两个对手保持了高度的理智，对对方的成绩表现出了超然的风度。

有一位小提琴演奏家为人指导演奏时，从来不说一句话。每当学生 拉完一曲，他都会亲自把这一曲再拉一遍，让学生从倾听中得到教诲和领 悟。有一次他收了一名新生，在拜师仪式上，他先让新生演奏了一首短 曲，这个学生很有天赋，他的短曲演奏得出神入化，天衣无缝。等演奏完毕，演奏家照例拿着琴走上台，但他并没有奏响学生的这首曲子，而是将琴从肩上拿下来，深深叹了一口气，慢慢地走下台。众人不解地睁大眼睛，他面对大家微笑着说：“他拉得太好了，我没有必要再指导他，如果我再拉一遍只能是误导。”这个演奏家对学生的赞美和褒扬所表现出的磊落胸怀，赢得全场雷鸣般的掌声。

为自己叫好容易，为别人叫好困难，为对手叫好更困难。生活中有许多人只知为自己取得的进步和成功欢呼，对别人尤其是对手取得的进步和成功无动于衷，他们很少真诚地为别人和对手叫好。可是你知道吗？为别人和对手叫好并不代表你就是弱者，你就是失败 者。因为你为别人和对手叫好是一种美德，你付出了赞美，这非但不会损伤你的自尊，相反还会收获友谊与合作；为别人和对手叫好是一种智慧， 因为你在欣赏他们的同时，也在不断提升和完善自我；为别人和对手叫好是一种修养，对别人和对手赞赏的过程，也是自己矫正自私与妒忌心理， 从而培养大家风范的过程。美德、智慧、修养，是我们做人的资本。

9.勿以善小而不为(1)

生命犹如在荒原上行走，过于专注于既定的终点，行程往往单调，枯燥。打开心窗，看看周围的风景，扶一把路边的小草，挽一下倚斜的小花，一路播撒，一路温馨……“赠人玫瑰，手留余香”。做人是什么？做人其实很简单。做人是奉献，做人是分享。一句温暖的问候，一个关切的眼神，一句真诚的祝福，一杯袅袅的清茶……举手之劳，换来彼此的温暖、澄澈。

赠人玫瑰，手有余香

“赠人玫瑰，手有余香”这句话的意思是说，当我们赠送他人玫瑰的时候，我们的手上也一定还弥漫着爱的芳香；当我们在给他人点亮一盏灯的时候，其实也将自己照亮了。曾经有一位女子，丈夫出海远行，数年未归。由于思念，她每天都到 海边岩石上守望。一天，天空乌云密布，女子照常来到海边。海上狂风大作，她远远望见一艘帆船在汹涌的浪涛中苦苦挣扎，最后开始慢慢下沉。 女子来不及细想，飞快地跑回村里，召集村人去救助海难。当船上的人平安上岸后，女子不由悲喜交集——被救上岸的人正是她远行多年而今朝归 来的日思夜想的丈夫。战争年代，一支部队奉命去攻夺敌人的高地。枪林弹雨中，一位连长无意间瞥见一枚手榴弹落在一名小战士身边，他不顾一切地冲过去，把小战士压在身下。轰隆一声巨响，连长抬头再看时，惊出一身冷汗。就在他起身后的片刻工夫，一颗炮弹落在了他刚刚匍匐过的位置上，把那里炸出了一个大坑。而那颗手榴弹，敌人在将它扔出来时，不知什么原因，竟没 有拧开盖子。

第二次世界大战正在激烈地进行，欧洲战场打得异常惨烈。兵不厌诈，战场上的情况真是变幻莫测。有一天，大雪纷飞，滴水成冰，盟军最 高统帅艾森豪威尔将军乘车回总部参加紧急军事会议。忽然，将军看到一对法国老夫妇坐在马路旁边，冻得簌簌发抖。他立即命令身边的翻译官下车了解详情，一位参谋急忙阻止说：“我们得按时赶到

总部开会，这种事还是交给当地的警方处理吧！”艾森豪古巴尔却坚持说：“等一警方赶到的时候，这对老夫妇可能早已冻死啦！”原来，这对老夫妇准备去巴黎投奔自己的儿子，但因

为车子抛锚，前不着村，后不着店 ，正不知如何是好。于是艾森豪威尔立即把这对老夫妇请上车，特地绕道将这对老夫妇送到家后，才风驰电掣地赶去参加紧急军事会议。助人的双手比祈祷的双唇更神圣。艾森豪威尔的善心义举得到了意想不到的巨大回报。原来，那天几个德国纳粹狙击手虎视眈眈地埋伏在艾森豪威尔原来必须经过的那条路上，如果不是因为行善而改变了行车路线，将军恐怕就很难躲过那场劫 难。

“福在积善，祸在积恶”。这句话不能理解成简单的因果报应，但从总体上看，却符合人类社会发展的客观规律。善心只在一念间，而善心所结下的善果，芬芳馥郁，香泽万里，令人垂涎欲滴。谁说前人栽树只为后人乘凉？一颗种子落地，播种人总能在秋天的阳光里品尝到果实的甜美滋味。

海子在他的诗里说：“从明天起，做一个幸福的人……陌生人，我也为你祝福，愿你有一个灿烂的前程，愿你有情人终成眷属，愿你在尘世获 得幸福，我只愿面朝大海，春暖花开。”赠人玫瑰，手有余香，这便是幸福的味道。珍惜生活，磨砺人生，这便是生命的真谛。

9.勿以善小而不为(2)

勿以善小而不为

在我们身边，有人之所以生活得有意义，有快乐，有满足感，是因为他能奉献，而不是处心积虑地想要占有。奉献给人一个实现自我的空间， 因为他知道要努力工作，为社会服务，他知道要肩负一个帮助和安慰大众的使命。在那努力的目标之中，他发现了生活实现的空间。一个人只要肯为别人奉献自我，他就会生活在快乐之中。如果一个人能够用爱心无偿地给予别人服务和帮助，他的生命一定闪烁着光彩，充满 着喜悦和快乐。从前有个国王，非常宠爱他的儿子。这位年轻的王子，过着衣来伸手、饭来张口的日子 ，要什么有什么。可是，他从来没有开心地笑过一回，常常愁眉紧锁，郁郁寡欢。

有一天，一位魔术师走进王宫对国王说，他能让王子快乐起来。国王兴奋地说：“如果你能办成这件事，宫里的金银财宝你随便拿。”魔术师带着王子进了一间密室，他用白色的东西在一张纸上涂了些笔画，然后交给王子，并嘱咐他点亮蜡烛，看纸上会出现什么。说完，魔术师走开了。

年轻的王子在烛光的映照下，看见那些白色的字迹化做美丽的绿色，变成这样几个字：“每天为别人做一件善事。”王子依此去做，不久，他果然成为一个快乐的少年。

曾获诺贝尔和平奖，受全世界敬仰的德兰修女，由于和英国平民王妃戴安娜的死期相近，所以有人将她们二人相提并论，但她们却是两个截然 不同的类型。德兰没有戴妃的风华绝代，她个子瘦小，相貌普通，她有的，却是一颗美丽的爱心。戴妃在卫生、安全的医院里和艾滋病人握手，会有记者拍下照片刊登在报纸杂志上，让人歌颂她的爱心；可德兰却不知多少次在污秽、肮脏的街道拥抱那些患皮肤病、传染病，甚至周身流脓的垂死病人，把他们带回自己的住处，照顾他们，安葬他们，让人们享受她的奉献。许多人一谈到德兰修女，都说

她是个伟大的人，和她相比，自己实在太渺小了。可德兰修女却说：“我们都不是伟大的人，但我们可以用伟大

的爱来做生活中每一件平凡的事。”德兰修女一生没有做什么惊天动地的大事，她所做的，是每一个普普通通的人都有能力做到的事：照顾垂死的病人，为他们洗脚、抹身；当他 们被别人践踏如尘的时候，还给他们做人的尊严，仅此而已。

刘备曾教导儿子刘禅说：“勿以善小而不为，勿以恶小而为之。”善良是一种巨大的力量，任何力量都不如善良的力量大。善良并不体现在礼物上，而在于一个人诚挚的内心。有的人能从钱包里掏钱出来送给别人，但他的心却冰冷漠然。用钱财表现出来的好心不仅不可靠，而且往往带来负面影响。或许，我们做人的境界还没有达到德兰修女那样的高度，但是我们如果常存乐善好施、成人之美的好心，这个世界又会减少多少忧伤和怨叹。

9.勿以善小而不为(3)

给人方便，自己方便

一个人价值的实现，不能只顾及个人生命和利益的存在，并且，它也不由自己对自己的生存意义给予评判。个人不能离开他赖以生存的群体，不能离开由这么多群体所构成的社会；个人的生命价值是由他人、社会给予评判的。只有在一定的社会条件下，个人的人生价值才能得以体现。因此，一个人在自己的人生征途中不能脱离集体、社会；个人必须为大众、为社会承担责任，奉献自我，做出贡献。一个人只有超越自己生命狭小的圈子，热心投入到社会之中，才有可能实现自己的人生价值。

一年冬天，年轻的哈默随一群同伴来到美国南加州一个名叫沃尔逊的小镇，在那里，他认识了善良的镇长杰克逊。正是这位镇长，对哈默后来 的成功影响巨大。那天，天下着小雨，镇长门前花圃旁边的小路成了一片泥淖。于是行人就从花圃里穿过，弄得花圃一片狼藉。哈默不禁替镇长痛惜，于是不顾寒雨淋身，独自站在雨中看护花圃，让行人从泥淖中穿行。这时出去半天的镇长满面微笑地从外面挑回一担煤渣，从容地把它铺在泥淖里。结果，再也没有人从花圃里穿过了。镇长意味深长地对哈默说：“你看，给人方便，就是给自己方便。我们这样做有什么不好？”

每个人的心都是一个花圃，每个人的人生之旅就好比花圃旁边的小 路，而生活的天空不仅有风和日丽，也有风霜雪雨。那些在雨中前行的人们如果能有一条可以顺利通过的路，谁还愿意去践踏美丽的花圃，伤害善 良的心灵呢？后来，哈默在艰苦的奋斗下成为美国石油大王。一天深夜，他在一 家大酒店门口被黑人记者杰西克拦住，杰西克问了他一个最敏感的话题：“为什么前一阵子阁下对东欧国家的石油输出量减少了，而你最大对手的石油输出量却略有增加。这似乎与阁下现在的石油大王身份不符。”

哈默听了记者这个尖锐的问题，没有立即反驳他，而是平静地回答 道：“给人方便就是给自己方便。那些想在竞争中出人头地的人如果知道，关照别人需要的只是一点点的理解与大度，却能赢来意想不到的收 获，那他一定会后悔不迭。给人方便，是一种最有力量的方式，也是一条 最好的路。”

有一篇叫《慷慨的农夫》的短文，说美国南部有个州，每年都举办南瓜品种大赛。一位经常获得头奖的农夫，在获奖之后，毫不吝惜地将得奖的种子分送给街坊邻居。有人不解，问他为何如此慷慨，不怕别人的南瓜品种超过他吗？农夫回答：“我将种子分送给大家，方便大家，其实也就是方便我自己！”原来，邻居们种上了良种南瓜，就可以避免蜜蜂在传递花粉过程中，将邻近的较差的品种传染给农夫的南瓜。这样，农夫就能专心致力于品种的改良。否则，他就要在防范外来花粉方面大费周折而疲于奔命。

农夫的这个回答也是对“与人方便，自己方便”的注解。宋朝的法演禅师曾给世人留下四诫说：“势不可使尽，使尽则祸必至；福不可受尽，受尽则缘必孤；话不可说尽，说尽则人必易；规矩不可行尽，行尽则人必繁。”利益是每个人都想享有的，如果你处处只想到自己的利益，就会众叛亲离；若过于孤立，则成功的缘分就渐渐疏离；不该得的财富你处心积虑想拥有它，到头来你会失去更多的利益和机会。

善待别人，需要的只是一点点的理解与大度，却能赢来意想不到的收获。善待别人，是一种最有力量的方式，也是一条最好的路。这样做的结果，会比仅仅追求财富上的成功，或是个人的成就感，要来得更有意义。

10.坚守做人的底线(1)

世间万象、人生百态，都是一个人思考和判断的素材。有的人、有的事，唤起人们由衷的尊重景仰，也有一些人和事招致鄙夷、怨恨或者嘲弄。在这些截然不同的反应背后有一条看不见的准绳，它就是——做人的底线。

不做问心有愧的事

我们每个人都是由自己一再重复的行为所铸造的。因而优秀不是一种行为，而是一种习惯。世界上不存在优秀的行为，习惯优秀才是真正的优秀。

汤姆斯•麦考莱说："在真相肯定无人知晓的情况下，一个人的所作所为，能显示他的品格。"我们当中需要决定别人怎样做事的人不多，但我们每人每天都必须作出许多个人的决定。在街上捡到一个钱包，该把钱私吞呢，还是送交警察呢？除你之外，没有人知道。但是你必须对得住自己，最好能做到问心无愧。

一个美国游客到泰国曼谷旅行，他在一个货摊上看见了十分可爱的小纪念品，他选中其中3件纪念品后就问价。女商贩回答是每个100铢。美国游客还价80铢，费尽口舌讲了半天，女商贩就是不同意降价，她说："我每卖出100铢，才能从老板那里得到10铢。如果价格降到80铢，我什么也得 不到。"

美国游客眼珠一转，想出一个主意，他对女商贩说："这样吧，你卖给我60铢一个，每件纪念品我额外给你20铢报酬，这样比老板给你的还多，而我也少花钱。你我双方都得到好处，行吗？"

美国游客以为这位泰国女商贩会马上答应，但只见她连连摇头。见此情景，美国游客又补充了一句："别担心，你老板不会知道的。"女商贩听了这话，看着美国游客，更加坚决地摇头说："佛会知道。"美国游客一时哑然。这是一个值得深思的故事。美国游客为了达到自己的目的，就像钓鱼一样，设了一个诱饵，但女商贩并不上钩，拒绝

了利益的诱惑。这其中的关键在于她懂得，商人必须讲究商业道德，正经钱可赚，昧心钱不可得；别人能瞒得住，但良心不可欺。

认认真真做事，清清白白做人。前一句话几乎包含了各种层面的人生活动，比如做官、种田、教书、打仗，等等；后一句话则强调，无论做什 么事，都要“对得起天地良心”，于人于己问心无愧。无论处于何种人生情境，无论是别人知道与否，做人都要珍视“人”这个崇高的称号，必须 保持个人品德的纯洁无瑕。天下的坏人可以分为两种：一种是以为别人不知道所以干了坏事；另一种是知道别人知道，却仍然明目张胆、“无所畏惧”地干坏事。前者尚有良心未泯，后者就是肆无忌惮了。

《后汉书•杨震传》中记载了一则“杨震四知”的故事。 东汉时期，杨震奉命出任东莱太守，中途经过昌邑，昌邑县令王密是

由杨震推荐上来的，这天晚上，王密怀揣10斤黄金来拜见杨震，并献上黄金以感谢他往日的提拔。杨震坚决不收，王密说：“黑夜没有人知道。” 杨震却说：“天知、地知、你知、我知，怎么说没有人知道呢？”

这则故事不仅涉及拒收贿赂的问题。在实际生活中，有多少的小人、 奸人、恶人，不都是借着“黑夜没有人知道”的掩护，干下了大大小小的罪恶勾当？可是，那些在黑暗中干着不可告人勾当的人，不要以为自己在行动时，别人不知晓，其实，天上地下的神明正睁着大眼睛看着你呢！当然，对于那些干坏事肆无忌惮的人，等待他们的将是法律的制裁，冰冷的铁窗。

在一个人行动之前，良心起审查和指令作用；在行动中，良心起调整和监督作用；在行动后，良心对行动的后果进行评价和反省，或者满意或者自责，或者愉快或者惭愧。一个人做人能做到问心无愧，能在良心的引导下做事，大致上可以高枕无忧了。所以俗话说：“为人不做亏心事，半夜不怕鬼敲门。”

一个人的文明行为不是做给别人看的，而是一种操守，是人内心的修 炼。没有监督下的坚守原则，才是一个人真正的道德底线。而这种道德的底线，需要每个人自觉坚守才行。

10.坚守做人的底线(2)

不要不该要的东西，不干不该干的事

在大千世界中，有许多我们愿意，而且应该做的事。同时，在有些时候、某些特殊情况下，有些事情是我们必须做的。哪怕是一生只能做一次，哪怕因此而中断 了自己生命的延续，我们都必须不 顾一切地勇往直前。这些事大到国难当头为国捐躯，小到为朋友赴汤蹈火两肋插刀。 与此相反，在这个世界中，有许多我们不必，而且不该做的事。同时，在有些时候、有些情况下，有些事情即使刀架在脖子上也不能干。比 如出卖国家或朋友。自然，在大千世界中，也有许多我们可求也该求的东西，有许多我们 不可求也不该求的东西。因此，我们有必要在这里作出选择。

1948年，朱自清的胃病越来越重。这天，朱自清正在家里躺着，吴晗来到他家，递给他一份抗议美国扶日政策并拒绝领取美援面粉的宣言书。朱自清看了，不说话，只是颤颤地提起笔，在宣言书上签上了自己的名字。不到两个月，朱自清便逝世了。朱自清的胃病，对食品是必须严格选择的，在那时候面粉是不可多得的好食品，如果他不签字，别人也能理解，但他还是签了，尽管他的死并不一定仅仅因为这些。我们可以想象，他忍受不了美国面粉的侮辱性，却忍受了病痛的剧烈折磨，这种选择显然是他自己的取向。

孟子曾说过，不要我所不要的东西，不干我所不干的事。求我所必求，为我所必为；当取则取，当舍则舍，如此而已。我所不要的东西，既包括我们不该要的东西，也包括我们不必要的东西。不该要的东西不要，比如，来路不明的不义之财；不必要的东西也不要，比如，脱离实际的浮名虚荣。不该要不必要的东西，如果要了，人就变成了外物的奴隶，本来受人驱遣被人役使的外物便转而控制了我们自己。更有甚者，贪小利而忘大义，派生出不满的欲壑，长成吞象的蛇心，最终会一个跟头栽进万劫不复的深渊。 相同的道理，不干我所不

干的事。干不可以干的事，往往会损害别人，会被千夫所指，会受制裁。即使不受制裁，稍有良知，也会日不安夜不宁，问心有愧；良知即使全失，也免不了担惊受怕，饮食难甘，夜不成寐。干不愿干的事，就必须勉强自己，甚至要强迫自己，不能随心所欲， 也无法尽心竭力，虽是举手之劳，也会觉得苦不堪言。事情干不好不说，严重的还会因此扭曲了自己、改变了自己，最终失去了精神的舒展和心灵的自由。

话又说回来，不要自己不要的东西，不干自己不干的事，说说容易，真正做起来其实很难。比如，现在有人正巴巴地送了礼来，要还是不要，就可能十分地伤神费心。这里，不但有关系自己切身利益的取舍，同时还有人情面子、人际关系的考虑。说到底，我们都是凡人，是凡人就难以超凡入圣。

这里的关键，只怕还在于我们自身。一句话，当取则取，当舍则舍。 只要来得正，黄金美玉不嫌重；来路不正，一瓢一饮也不轻。

11.趁父母健在多尽点孝心(1)

不管是什么人，都有做儿女的时候，也都有做父母的时候。很多人在做孩子的时候，怎么也体会不到父母的良苦用心，直到做了父母才懂得父母对子女的无私奉献。无论在什么时候，你都应该用孝心对待父母。岁月不饶人，父母不会一直在那里等着你去尽孝。

树的故事

很久以前，有一棵大大的苹果树。一个小男孩每天都喜欢来这儿玩。他爬到苹果树上吃苹果，躲在树阴里打个盹儿……他爱那棵树，那棵树也 爱跟他玩。时光流逝，小男孩渐渐长大了，不再来树下玩了。 一天，男孩回到树旁，一脸忧伤。树说："和我一起玩吧！"男孩回答："我已经不是小孩子了，我不再爬树了。我想要玩具，我想有钱来买玩具。"树说："抱歉，我没有钱……但是你可以摘下我的苹果拿去卖，这样你就有钱了。"男孩手舞足蹈，把苹果摘了个精光，开心地离去了。男孩摘了苹果离开后，一直没有回来。树很难过。一天，男孩回来了，树喜出望外。树说："和我一起玩吧！""我没有时间玩。我要做工养家，我要盖房子来住。你能帮我吗？""抱歉， 我没有房子，但是你可以砍下我的树枝来盖房子。"男孩把树枝砍了个精 光，开心地离去了。树心满意足地看着男孩的背影，但以后男孩一直没有回来。树再次寂 寞和难过。一个盛夏，男孩回来了，树雀跃万分。树说："和我一起玩吧！""我很伤心，我越来越老了，我想去划船，让自己悠闲一下。你能给我一条船吗？"用我的树干去造一条船吧。你可以开开心心地想划多远 就划多远。男孩锯下树干，造了一条船。他划船而去，很久没有再露面。终于，多年以后，男孩又回来了。树说："抱歉，我的孩子，可惜我现在什么也没法给你了。没有苹果给你吃……"男孩回答道："我也没有牙去咬了。""没有树枝给你爬……""我老得再也爬不动了。""我实在什么都给不了你了……我唯一留下的就是我的枯老的根了。"树流着泪说。"我实在再也没有什么需要了，只是有个

地方歇一下就好了。经过了这些年，我太累了。”男孩回答道。“好吧，老树根是歇脚的最好地方了。来吧，坐在我身上歇歇吧。”男孩坐了下来，树开心得热泪盈眶…… 这是我们每个人的故事，树就是我们的父母。当我们年幼时，我们喜欢跟妈妈和爸爸玩；当我们长大后，我们离开他们；只在当我们有求于他 们或遇到麻烦的时候，我们才回家。无论如何，父母总是一如既往，有求必应，想方设法让我们开心。你可能觉得男孩对树太无情，然而我们谁又不是那般对待我们的父母呢？看看这则故事，想想这棵老树，它会告诉你怎样去面对父母，怎样去诠释亲情。

父母有所能，有所不能

释迦牟尼曾经说过：“假如有人左肩荷父，右肩荷母，行万里路也不能报答父母养育之恩；假如有人剥皮为纸，折骨为笔，和血为墨尽情抒写父母的养育之恩，也不能书尽。”

读着这样的佛语，每个人的心灵都会为之深深震颤。世界上最伟大的 是父母，最能干的也是父母。尽管如此，父母有些事能为你做，有些事却 不能为你做。父母能给予你生命，但不能替你生活。父母能教你许多东西，但不能强迫你学习。 父母能指导你如何做人，但不能为你所有的行为负责。 父母能教给你做人的优良品质，但不能确保你成为善良的人。父母能责备你的过失，但不能保证你因此而成为有道德的人。父母能告诉你如何生活得更有意义，但不能给你永恒的生命。 父母能告诉你怎样分辨是非，但不能替你作出选择。 父母能为你奉献浓浓爱心，但不能强迫你照单全收。父母能教你如何尊重他人，但不能保证你受人尊重。 父母能告诉你真挚的友谊是什么，但不能替你选择朋友。父母能对你进行性教育，但不能保持你纯洁。父母能对你谈人生的真谛，但不能替你赢得声誉。 父母能告诉你毒品的危害，但不能保证你远离它。父母能告诉你必须为人生确定崇高的目标，但不能替你实现这些目标。父母能尽自己最大的努力给予你最美好的东西，但不能给予你前程和事业。父母能为你做很多，因为父母爱你；

但是，你要明白，即使父母愿 意永远和你在一起，也还是要由你自己作出那些重要决定。为此，作为父母，只求灿烂阳光永远照亮你的人生之路，使你总能做出正确的决定。

11.趁父母健在多尽点孝心(2)

树欲静而风不止，子欲养而亲不待

人类社会是代代延续相传的。后人的活动，都与前人相承相关。没有上代人对下代人的抚养教育，人类社会的延续就会中断；没有前代人的努 力奋斗，就没有后代人的幸福。孝敬父母，既是对父母养育之恩的报偿，也是对人类历史的尊重，对前人劳动的尊重。

不知你是否听过这样一句话："树欲静而风不止，子欲养而亲不待。"善待父母是中华民族的传统美德，也是一个人做人的良知，多少人为自己没有机会侍奉父母而抱憾终身。

老舍先生在《我的母亲》一文中写道："生命是母亲给的，我之所以能长大成人，是母亲血汗灌养的。我之所以能成为一个不十分坏的人，是母亲感化的。我的性格、习惯，是母亲传给我的。她一世未曾享过一天福，临终前吃的还是粗粮。唉，还说什么呢？心痛！心痛！"

季羡林先生在《我的母亲》一文中写道："我永久的悔就是：不该离开故乡，离开母亲。"季先生的家在"鲁西北一个极端贫困的村庄"。他的家更是贫中之贫。离开家几年后的一天，已成为清华学子的他，突然接到母亲去世的噩耗，赶回家乡后看到的只有母亲的棺材。他于是伏在土炕 上，一直哭到天明。季羡林先生在文章中写道："我后悔，我真后悔，我千不该，万不该离开了母亲。"

前几年去世的萧乾先生在回忆母亲时说："就在我领到第一个月工资的那一天，妈妈含着我用自己劳动挣来的钱买的一点儿果汁，就与世长辞了。我哭天喊地，她想睁开眼皮再看我一眼，但她连那点儿力气也没有了。"

世上有些东西可以弥补，有些东西永远无法弥补。老舍、季羡林、萧 乾三位先生在事业上可以说几乎都达到了他们所从事的领域的巅峰，可是他们在忆起父母的时候都伤痛于"子欲养而亲不待"，在心底深处留下了 永久的遗憾。

有一名演员在电视台做访谈节目时说，年幼时，懵懂无知顶撞过父母；成年后，为事业拼搏，疏忽了父母；年富时，事业有成，可他们都已经离开人世。说着，他在亿万电视观众面前，泣不成声，泪如雨下。

我们每个人都会有自己遗憾的故事，当我们有一天站在父母的墓前，咀嚼着“子欲养而亲不待”的悲哀，这种遗憾的况味是如此凄凉，如此无奈。我们总以为自己还年轻，我们总相信来日方长，相信水到渠成，相信机会多多，可是我们忘了，忘了时间的残酷，忘了人生的短暂，忘了生命的脆弱，忘了人世间有太多的偶然和遗憾。它们都是无法挽回和弥补的！它们都将永远啃噬你的良心，然而，一切为时已晚！ 赶快为你的父母尽一份孝心。也许是一处豪宅，一片砖瓦；也许是大洋彼岸的一只鸿雁，一个近在咫尺的口信；也许是一顶纯黑的博士帽，一个作业簿上的红五分；也许是一桌山珍海味，一只野果，一朵山花；也许是花团锦簇的盛世华衣，一双洁净的布鞋；也许是数以万计的金钱，一枚 含着体温的硬币……在“孝”的天平上，它们等值。孝敬父母，我们不要等，父母要求我们的并不多，我们能常回家看看，常问候他们，陪陪他们，他们就会很高兴了。天下的儿女们，尽孝一定要抓紧啊！趁我们父母健在的光阴。

12.尊重每一个人

我们都知道：生理需求只是人们最基本、最单纯的需要，但我们不会永远安于最低级的需求。在生理需求被满足后，就会追求社会认同、他人认同和自身心理上的一些其他较高级的要求。当这一切获得满足后，我们尤其渴望获得尊重，希望人格与自身价值被承认，这也是人类共同的特质。

尊重别人就是尊重自己

学会尊重每一个人，无论一个人的身份和工作多么卑微，我们都应尊重他，这是我们应该具备的品质。要知道，尊重没有高低贵贱之分，而且 尊重别人就是在尊重自己，敬人者人恒敬之。现在，人们大都对商店售货员的服务态度感到不满，认为这些售货员 不是冷淡，就是粗暴。可有一位老太太却说：“我不抱怨那些可怜的售货员，他们有时也碰到很糟的顾客。可是，我总能得到很好的服务，他们对 我都很友好，不过我是有意使他们这样做的。”接着，她谈到了自己的方法：“我走到一位售货员面前，微笑着说：‘您能帮助我吗？’从来没人拒绝过我。”她脸上闪出顽皮的微笑。 她接下去解释自己的第二步骤：“接着我马上说我对要买的商品一窍

不通，我很需要售货员的帮助。无论我买一只纽扣还是一台冰箱我都这样说。每个售货员都很乐于帮助我，并且我挑多久都没关系。”这位老太太处世成功的关键，就在于尊重人，使人觉得自己在对方心目中是有份量的，你既然尊重我，我也就不能怠慢你。

尽管罗斯福总统非常了解和喜欢英国人，但他却忍受不了英国官员不 时流露出的傲慢。一天，财政部长亨利•摩根索带给罗斯福一封英国财政大臣的信，信首称呼没有加任何官衔，而是很不礼貌地直呼其名 ：“亨利•摩根索先生”。由于只顾看信里的内容，摩根索忽视了称呼上的名堂，但罗斯福却一眼看出了英国人显露出的傲慢神情。当摩根索给他看他写好的回信时，罗斯福说：“这封回信的

内容写得不错，但你犯了一个错误。”摩根索有些惊慌失措，忙问：“我犯了什么错误？”罗斯福说，“称呼上应该直呼其名，与你收到的那封信的称呼应当一致，不要加任何官衔。”罗斯福这一招果然很灵，英国财政大臣在他的第二封来信中，已经规规矩矩地加上了美国财政部长的官衔。

尊重应该是互相的，如果你不懂得尊重别人，又怎么能要求别人来尊重你。罗斯福以其人之道，还治其人之身，使傲慢的英国大臣受了一次教训。

尊重所有人，包括不喜欢你的人

在现代社会，已经没有比尊重个人更普通和重要的价值观了。尊重他人的人格，承认他们的付出，它要求我们要尊重所有人，包括那些不喜欢 你的人。

古时候，有一位国王在带领大臣们狩猎的途中，遇到了一个年轻的乞丐。国王见这个乞丐眉宇间透着一股英气，虽然衣衫褴褛，但掩饰不住他身上的一种独特的气质。于是，国王下马道：“年轻人，你愿意跟随我，做我的侍卫吗？我保证你衣食无忧。”乞丐一听大喜，忙跪下磕头谢恩。于是，国王把他带回王宫。这个乞丐经过一番梳洗并换上侍卫的衣服后，果然显得英气逼人，而且他还具备一般人所不曾具有的智慧。两个月后，国王便升他为卫队长。年轻人为了报答国王的知遇之恩，他不仅带领士兵们尽心尽力地保护

国王和维护王宫的安全，还积极地为国王出谋划策，向他建议极具价值的治国方针。然而，围绕在国王身边的一些小人却对这位年轻人的受宠感到极为不满。他们轮渡在国王耳边说：“那小子不过是一个乞丐，您没有必要赐给他锦衣玉食。”“让他滚得远远的吧。我看他现在骄傲得很，准是没安好心。” 国王在众人的挑拨下，慢慢地不再信任和重用年轻人了。有时，国王甚至在宴会上当着 文武百官的面说：“喂！小乞丐，如果没有本王，你现在肯定还是一个又臭又脏的乞丐，不！或者早已饿死，被野狗们分吃了。”或者是：“小乞丐，过来学两

声狗叫，让本王开开心。”每每此时，那些大臣便附和着国王的笑声，肆意地朝年轻人吐唾沫，或者是更为 恶劣的嘲笑。一天，那位年轻人不辞而别了。国王很是不解，心想：“难道他不习惯王宫里的锦衣玉食，又回去做乞丐了？”的确，那位年轻人现在又是一个又脏又臭的乞丐了，但他离开王宫的原因不是不习惯那里的生活，而是无法忍受国王对自己人格的侮辱，因此，他宁愿放弃优厚的物质生活，去当一个自由自在的乞丐。

尊重每一个人的自尊，是人性化的直观体现。无论对方的地位是高贵还是卑微，我们都应该百分之百地尊重对方。虽然人有富贵、贫穷之分，但在人格上，所有人都是平等的，不管你是国王还是乞丐。因此，与人交往时，我们要做的第一件事就是给予对方足够的尊重。否则，即使你是国王，你也无法获得一个乞丐的真心爱戴。

13.永远别说“你错了”(1)

两千年前，耶稣说过：“尽快同意反对你的人。”四千年前，古埃及国王阿克图在一次酒宴中对他的儿子说：“聪明一点，它可使你予求予求。”做人不要对别人的错误过于敏感，不要执著于所谓正确的意见，不要轻易刺激任何人。如果你要使别人同意你，牢记的一句话就是：“尊重别人的意见，永远别说‘你错了’。”

肥皂水哲学

约翰•卡尔文•柯立芝(1923—1929年任美国总统)，发现他的女秘书长得非常漂亮，但工作经常出现差错。一天早晨，柯立芝看见女秘书走进办 公室，便对她说：“今天你穿的这身衣服真漂亮，正适合你这样年轻漂亮的小姐。”女秘书受宠若惊，柯立芝接着说：“但你不要骄傲，我相信你 处理的公文也能和你一样漂亮。”果然从那天起，女秘书处理公文时很少出错。一位朋友知道了这件事，好奇地问柯立芝：“这个方法很妙，你是怎样想出来的？”柯立芝说：“这很简单，你看见理发师给人刮胡子吗？他要先给人涂肥皂水。这是为什么呀？就是为了刮起来使人不疼。”

戴尔•卡耐基也懂得用涂“肥皂水”的方法达到自己的目的。有一次，卡耐基在纽约租下一家饭店的大厅，准备在那里搞一次为期一个月的短期培训。就在他把所有的票都印好送出、所有的通知都发下去的时候，他接到了饭店的通知，那就是必须付出比平常多3倍的价钱。卡耐基自然不愿增加费用，两天后，他直接去见饭店经理，“接到你的来信，我感到十分震惊，”他说道，“但我不责怪你们，换了我，或许也会这样做。你是经理，当然要为饭店着想。现在让我们写下这件事对你们的利与弊。”卡耐基在“利”的下面这样写：大厅可以空下来或做他用；可租给人跳舞或开会，收入会比租给我作培训用收入高；我占用一个月，你们可能会失去更大的生意。在“弊”的下面卡耐基写道：我付不起你们的费用，会另选地址，你们将会失掉这份收入；我

的培训会吸引很多受过教育的文化人，你们将会失去替自己做广告的极好机会；你们每次花1万美元在报纸上做广告，也不一定会有这么多人来参观。这对于你们来说不是很值得吗？“请你们仔细考虑一下，尽快通知我。”说完，卡耐基把纸条留给经理就走了。第二天，卡耐基便收到回信，租金只涨50%，而不是原来的3倍。

一个人想永远不与人发生冲突，这是不可能的。对待冲突，有人喜欢妥协退让，不管自己的想法对不对，这种人没有个性，很难在事业上获得成功；有人宁折不弯，结果是与人斗得两败俱伤；还有一种人像卡耐基和柯立芝一样，崇尚“肥皂水”哲学，懂得以退为进，让对方在一种温情脉 脉的情绪中接受他的建议，这种聪明的做法，使他们成为最可能成就大事 的人。

13.永远别说“你错了”(2)

忠言顺耳

有句话说：“在对别人仁慈之前，有时候不得不先对别人残酷。”这里的残酷不是说要你劈头盖脑一顿臭骂，或是不讲方法地对他人进行训 斥。对别人慎重地提出批评，和对别人进行恶意的攻击，二者有很大的区别。恶意的攻击是不顾一切地用最轻蔑的言语来糟蹋别人、击倒别人；然 而慎重的批评，却是委婉而具体地指出别人需要注意和改进的地方。相信你能判断出哪一种效果更好，更容易为人接纳。秦汉之际，刘邦率兵攻破函谷关，进入咸阳，灭了秦朝。他进入秦朝皇宫，见宫室富丽堂皇，美女珍宝不计其数，于是流连忘返，想留在宫中，享受一下做皇帝的快乐。将军樊哙见此情景便气冲冲地责问：“沛公，你是想得天下，还是想当富翁？此室中所有，皆秦所以亡天下也，沛公赶快回灞上，千万别留在宫中。”刘邦听了，大为反感，不予理睬。

不一会儿，张良劝刘邦说：“只因秦王贪暴，不得人心，你才取得今天的胜利，我们既然为天下除去暴君，理应以俭朴为本，现在刚进咸阳，若又像秦王一样享乐，岂不等于助纣为虐？况且，‘良药苦口利于病，忠 言逆耳利于行’，希望您能听从樊哙的劝说。”他们终于说服刘邦还军灞上，揭开了楚汉战争的序幕。

张良与樊哙同为批评刘邦，但张良成功了，樊哙失败了，原因在于张良恰到好处地抓住了刘邦的心理，强调刘邦所关心的成败问题，再加上语气委婉动听，虽是批评意见，刘邦听起来顺耳，因此就欣然接受。樊哙就比较鲁莽，反语暗含讥讽，令刘邦心生反感，因而对他的话置之不理。

良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。但是，为什么良药就一定是苦的，忠言就一定是逆耳的呢？现代医学十分发达，许多良药如蜜

糖、如水果，早已不苦口。语言科学发展至今，批评的忠言也可做到“顺耳”，人人爱听。

以下是批评的几个技巧。

1.注意场合

批评时应考虑时间、场合和机会。假设一位管理者带着部下到顾客那里去访问，当管理者发现部下在言谈举止上存在问题时，就不能当着顾客的面提出批评。这时候，最重要的还是要用高明的谈话技巧，把部下的缺点掩饰过去。当没有旁人的时候，在车上或回程的路上对部下提出批评，是绝妙的时机。

2.对事不对人

有人批评人时总是说：“从你做的这件事就能看出你这个人怎样。” 这是批评之大忌。批评时，只能针对事情，而不能针对个人的人格、品性，拿事来说人。比如可以这样说：“小姜，根据往常的经验我知道，你不至于犯这种错误，是否有什么原因使你这次没有作好充分准备？”这种气氛有助于使对方认识到你不是在攻击他的人品，不是批评他这个人，而是批评他的某项工作或某件事情。你把批评指向他具体的工作，就无损于他的整个自我形象。这种批评建立在友好的气氛中，使对方感到无拘无束，欣然接受。 用这种方法，在指出他人错误的同时实际上夸奖了他，使他得以重新树立 自我形象。

3.先赞扬，后忠告

批评的最终目的不是要把对方压垮，不是整人，而是为了帮助他成长；不是去伤害他的感情，而是帮他把工作做得更好。有的成功人士之所以善于运用批评，就是他们能采取先扬后抑的方 式。比如：“小张，你的调查报告写得不错，你肯定下了不少工夫。同时，还有一个重要的问题你要注意涉及……”；“小李，自从你调到这个单位来之后，你表现不错，对你取得的成绩，我非常赞赏。就是有一点我觉得可以做得更好，我也相信你一定愿意改正的……”如果对方需要得到忠告批评，要从赞扬其优点开始。这种方式就好像外科医生手术前用

麻醉药一样，病人虽然有不舒服的感觉，但麻醉药却能消除痛苦。从赞扬开始，以忠告结束批评，问题也解决了，感情也没受到伤害，真是奇妙的方法。

4.缩小批评的范围

人们犯错时，受不了的是大家对他群起而攻之，因为这伤害了他的自尊，他也许会承认错误，但无法接受这种批评方式，这将使他对领导、对同事充满敌意，一旦有机会，将以牙还牙。如果我们希望自己的批评取得效果，就绝不能使别人反对自己。我们 的目标是取得一些好的效果，或者使对方回到正确的轨道上来，而不是去贬低他的人格。即使你的动机是高尚的，是真心诚意的，也要记住，对方 的感觉也在起作用。当其他人在场时，哪怕是最温和的方式也可能引起被批评者的怨恨，不论是否辩解，他已感到他在同事或朋友面前丢了面子。对于一些过失，只要他认识到错了，就没有必要当着众人的面要求他作出公开检讨，而只要在你的办公室里面对面跟他谈，就足以使他反省了。任何具有上进心的人都不愿犯错误，从他个人角度来说也是如此，何况我们的目的只是为了让他改进工作，而不是贬低他的人格。

14.不知道的事坦率地说不知道

知之为知之，不知为不知，是知也。许多人不愿意说出“不知道”这三个字认为那样做会让别人小看自己，使自己没有面子，结果却适得其反。对自己不知道的事情，坦率地说不知道，不仅不会让人小看你，还会赢得别人的尊重，认为你是一个谦虚的人。

知道多少就说多少

地域不同、文化背景各异的情况下，语言沟通困难时，偶尔说一说“我不明白”、“我不太清楚”、“我没有理解您的意思”、“请再说一遍”之类的话，会使对方觉得你富有人情味，真诚可亲，从而愿意与你合作。相反，趾高气扬，高谈阔论，锋芒毕露，咄咄逼人，很容易挫伤别人的自尊心，引起人家的反感，以致筑起防范的城墙，导致自己的被动。谦逊比精明逞强更能获得人们的帮助，细声小语有时反比伶牙俐齿更 易取得成功。大丈夫隐藏在自己的舌头后面。

有一次，一位外国人去旁听一位美国加州大学著名教授的演讲。课上他提出他做的老鼠实验的结果。此时，有一位学生突然举手发问，提出了他的看法，并问这位教授假如用另一种方法来做，实验结果将会如何。所有的听众全都看着这位教授，等着看他如何回答这个他根本就不可能做过的实验。结果，这位教授却不慌不忙，直截了当地说：“我没做过这个实验，我不知道。”当教授说完“我不知道”时，台下响起了经久不息的掌声。

心理学家邦雅曼•埃维特曾指出，平时动不动就说“我知道”的，不善于同他人交往，也不受人喜欢；而敢于说“我不知道”的人，显示的则是一种富有想象力和创造性的精神。埃维特还说，如果我们承认对某个问题需要思索或老实地承认自己的无知，那么我们自己的生活方式就会大大 的改善。这就是他竭力提倡的态度，人们可以从中得到益处。

在一个著名烹调师的妻子举行的一次晚宴上，布朗先生在和女主人以 及另一位男宾交谈时，发现女主人的神情不那么自然。忽然，女主人指着桌子上一个黑色金属用具——看上去像一种电动烤 肉铁架——说道：“这种特别的工具是用来做‘热吃干酪’的，你们知道‘热吃干酪’是怎么回事吗？” 布朗先生刚想说知道，那位男宾叫了起来：“是吗，完全不知道。什么是‘热吃干酪’？是牛排的一种新吃法吗？”听到这些话，女主人露出了微笑。她向客人作了详细介绍，而且渐渐地变得喜笑颜开了。听完这些，布朗先生才恍然大悟，原来“热吃干酪”并不像自己所想的是一种什么奶酪三明治，而是干酪火锅的一种吃法。这一课使布朗先生受益匪浅：不但弄清了一件原以为知道的事情的本来面目，更重要的是，布朗先生看到了自己身上的一个主要缺点，那就是以为自己什么都知道。与人交谈时，什么都可以谈，但是，在浩渺无边到处都可以航行的谈话题材的大海洋里面，也有一些小小的礁石，要留心地避免它。对于你所不知道的事情，冒充内行，是一种自欺欺人的不老实行为。你知道多少，就说多少，没有人要求你做一个百科全书，即使是一个最有学问的人，也不可能无所不知。所以，坦白承认你对于某些事情的无知、不知道，这绝不是一种耻辱，相反的，这使别人认为你的谈话有值得参考的价值，没有吹牛，没有浮夸，没有虚伪。

忌好为人师

在生活中常可以遇到一类好为人师的人。他们总喜欢指出人家这做得不合适了，那做得欠火候了，似乎他什么都在行，对什么都可以说出个 道理来。这种自负，恰好是自卑心理的曲折表现。他们所以摆出一副“万事通”的面孔来，就是唯恐被人看不起。他们炫耀自己的目的就是要提高自己的地位，可是这样做的结果更使他们捉襟见肘，遭人厌恶。道理很简单，你不相信别人有办好事情的能力，别人也不会把你的能力放在眼里。 伟国大学毕业时分配去教书。有次一位学生拿着一道题目问一个老教师，正在老教师思考时，伟国为了表现自己年

轻聪明、反应快，拿过题 目就说：“这还不简单，怎么这样的题都做不出来呢？”结果当他做下去时，才发现自己也做不出来，搞得十分狼狈。这件事使伟国深刻认识到，谦虚才能学习更多，人外有人，天外有天，我们懂得的一切都没有什么了不起，更不要好为人师了。

有一个汉子，有一天扛着一根长竹竿进城去办事。他兴冲冲地赶到城门口，先把竹竿竖着拿，结果上下两头顶着城墙进不去，想了想又横着拿，左右两边又顶着城门，还是进不去。汉子急了，气喘吁吁抓耳挠腮地想了老半天，不知如何才能拿着竹竿进城。正在此时，有一位白发银须的老者慢慢踱来，见此状况便热心地对汉子说：“鄙人不是圣人，然所经历过的事颇不少，像这点小事倒还知道怎么办，我教你怎么办吧，你何不取一锯将其从中间锯断之后再进城呢？”汉子恍然大悟，笑嘻嘻地借了一把锯“刷刷”就给锯断了，对老者左揖?谢，欢欢喜喜地拿着锯断的竹竿进了城门。这位汉子固然十分愚蠢，只知横拿竖拿竹竿，不知还可以直着竹竿进城，可是那位老者则更为可笑，虽然自己谦称“非圣人”，但又说“经历的事不少”，显示其见多识广，完完全全可以教这个蠢材如何拿竹竿进城，可是他教人的却是更愚蠢的办法——“取锯中截而入”，真是让人哭笑不得！

知识无穷无尽，一个人所知再多也不可能穷尽。某一方面你可以为人师，到另一方面你就只能做学生。因此，“好为人 师者”首先不能“好”，要既能当老师，也要能当学生。同时，即使你在一方面能够“为人师”，也要看人家愿不愿意学。人家要是“厌学”， 根本不愿受到你的教诲，那又何必聒噪不休、制造噪音呢？经验在人的肚子里是不会变质的，对能接受的人可以施教，对不能接受的人就可以不说。收敛自己的性情，保持沉稳的风度，自然而然会受到人们的崇敬。

15.让别人多赚几分

做人不可以没有准则，也不可能不与他人打交道。自我与他人，各自做人的规则难免存在差别，有了差别，就会产生矛盾和冲突。两种或两种以上的做人准则碰在一起，要么立刻分开，要么有人肯吃亏，比较合理的是双方各做一点让步，各吃一点亏。

主动吃亏与被动吃亏

有人问小巨人李泽楷：“你父亲教了你一些怎样成功赚钱的秘诀？”李泽楷说他父亲什么也没有教，只教了他一些做人的道理。李嘉诚曾经这样跟李泽楷说，他和别人合作，假如他拿七分合理，八分也可以，那最后拿六分就可以了。李嘉诚的意思也就是说：他让别人多赚三分。所以每个人都知道，和李嘉诚合作会赚到便宜，因此更多的人愿意和他合作。你想想看，虽然他只拿了六分，但现在多了100个人，他现在多拿多少分？假如拿八分的话，100个会变成5个，结果是亏是赚可想而知。

“吃亏”主要有两种：一种是主动吃亏，一种是被动吃亏。“主动吃亏”是指你主动争取“吃亏”的机会，这种机会是指没有 人愿意做的事、困难的事、报酬少的事。这些事因为没有便宜可占，因此大部分人不是拒绝就是不情愿，而你主动争取去做，老板当然对你加倍赞许，并将你的这份情义记在心上，以后无论是升迁或是自行创业，他都有可能帮助你，这对你的人际关系大有帮助。最重要的是，你什么事都做， 也可以磨炼你做事的能力和耐力，这样一来，你不但懂得的比别人多，进步得也就比别人快，这是你的一种无形资产，别人绝对用钱买不到。“被动吃亏”是指在未被告知的情形下，突然被分派去干一个你并不十分愿意的工作，或是工作量突然增加。碰到这种情形，除非健康因素 或家庭因素，否则就应该接下来。如果仔细观察一下周围的环境，发现你完全没有抗拒的余地，那更应该“愉快”地接下来。也许你不太情愿，但 在这种情势下，也只好用“吃亏就是占便宜”的想

法来自我宽慰，要不然怎么办呢？至于有没有“便宜”可占，那是很难说的，因为那些眼前之“亏”也许是对你的一种考验，考验你的心志和能力，是为了重用你啊！ 姑且不论是否“重用”你，你虽然吃了点小亏，但磨炼出了自己的耐性，这对你以后做事绝对大有帮助。此外，你这种“吃亏”也会让人对你无话可说，不得不尊重你。

对于做人来讲，也有这个道理。做人比做事难，但如果你也抱着一种“吃亏就是占便宜”的心态，那么做人其实也不难。因为人都喜欢占便宜，你吃一点亏，让他人占一点便宜，那么你就不会得罪人，人人当你是好朋友！何况拿人手短，吃人嘴软，今天占你一点便宜，心里多少也会过 意不去，只好在恰当时候回报你，这就是你“吃亏”之后所占到的“便宜”！

吃亏就是占便宜

《诗经》里讲敬、孝、慈、信，是人们交往的一个最好的准则。人际关系中，每件事情是无法做到绝对公平的，总是要有人承受不公平，要吃亏。既然吃亏有时无法避免，那又何必去计较别人的境遇比自己好，最明智的方法是避免与人比这比那，而把注意力放在自己身上。“他能做，我也可以做”，以这种宽容的心态去看待所谓的“不公平”，你就会有一种好心境，它也是你创造未来的最好生产力。不管你是做老板也好，还是做生意场上的伙伴也罢，手下的人跟着你有好日子过，他才会一心一意，因为他知道老板生意好了他才会好；生意场伙伴同你做生意总能赚到钱才不会朝三暮四，因为他晓得你赚你的，他赚他的，有钱就该大家赚。做老板的多数抠门，生意人多少要算计。给员工工资福利多一些，成本就会加大，当然“吃亏”，给生意伙伴多几个点的回扣利润就会薄些，当然“吃亏”。可你让员工得到了实惠，你有肉吃他有汤喝，你得一分他获五厘，即使他不是全心全意为你，只是为了他自己该得的那一份收获，试想他得到的同时你不是也收获了吗？如果你的生意伙伴知道，同你做生意一定会比同别人做得到的多些，而且不是一次，而是每次，他就没有朝 秦暮楚舍你求他的

道理。如果每一位和你做生意的伙伴都舍不得离开你，你的生意就没有做不大的道理。

有人主张一点亏不吃。这种想法是否聪明不敢说，但可以肯定的是，一点亏都不吃理论上可行，实际上不可能。小贩们卖东西常缺斤短两，钱是赚了些，可亏心；欠了人家钱赖着不还，还转移财产，钱财是落下了，可理亏；仗着有点钱有些权，做很多不公道的事，无权无钱的人敢怒不敢言，歪风行其道 ，公理靠边站，这种人的权势也许越来越大，可亏了德行。

能想明白吃亏就是占便宜，而且能够身体力行，是一种做人的境界。

16.主动适应别人

人的适应能力有多强？当你面对一个性格不合的人，是你让自己适应他还是让他适应你？当你来到一个陌生的地方，你会在多长时间内适应环境？人与人之间，人与环境之间，都有一个艰难的适应过程，无论是孤独闭塞的人还是阅历丰富的人，在这一点上，谁都不能避免。

积极主动地适应对方

一个人不可能总是生活在同一个环境中，即使是生活在同一个环境中，环境也会时常发生变化，如果不会适应变化的环境，只能归于失败。举个浅显的例子。假如你想去东北开个菜馆，你可以不全卖东北菜，但最起码的东北四大炖菜你要保留，并且一定要请当地人做菜，假如你想靠什么徽菜或粤菜及川菜在东北站稳脚跟，那你就此打住吧。因为东北人最爱吃的就是炖菜，哪怕是东北乱炖也比你那精工细做更符合当地人的口味。另外，再加上东北人炖菜实惠，而南方菜系讲究味道，分量较少，自然难以被东北人接受。再比如，因为东北人豪爽、讲义气，所以你只要服务态度好，他下次肯定还会光顾你的菜馆，而假若你态度太差，即使给予他一定的打折，他也未必再来，因为他会认为你不够义气。 同样道理，你要想在四川开菜馆，假若川菜不十分拿手的话，你一定会亏得血本无归。由此可见，适应环境和适应别人多么重要。所以，无论在家里还是在社会上，我们不能只关注自己而忽视对方。很多时候，我们应该积极主动地适应对方。

一只公鸡早晨起来报晓，天亮，被主人捉住杀了。第二天，又一只公鸡起来报晓，天亮，又被主人捉住杀了。这样的情形，一连持续了五天，这个人连续杀了五只公鸡。邻居不解，问：“这些公鸡每天报晓都挺准时的，你杀它们干什么？”那人说：“早晨我有晚起的习惯，它们却叫得很早。” 邻居说：“这不是它们的过错，报晓是公鸡的天职。” 那人说：“这个我不管，我需要的是和母鸡交配的公鸡，而不是

报晓的公鸡。”邻居说：“可公鸡是不能不报晓的，你难道不能用另外一种方式来解决问题吗？”“这个很难，”那人说，“我曾想割掉它们的嗓子，后来又想扎上它们的嘴，可是这样太麻烦，而杀它们却很省事。”“那你为什么不改变一下睡觉的习惯呢？”邻居疑惑地问。“改变我的生活习惯，这怎么可能呢！”那人说，“我有这个习惯已几十年了，怎么会为几只公鸡而去改变呢？再说我是主人，它们应该符合我的需求，它们的行为与我发生矛盾时，受损失的只能是它们，怎么会是我呢？”于是那人一直保持杀鸡的习惯。往往自己目前只要做出一点点让步就可解决的矛盾，却要在将来付出巨大的牺牲乃至生命。在人生旅途中，总会遇到这样或那样的矛盾，是你去适应别人还是别人适应你，这实在是一个值得深思的问题。

不把自己的意志强加于人

人与人之间由于认识水平不尽一致，有时会造成误解导致产生矛盾。 如果我们能有较大的度量，以谅解的态度去对待别人， 这样就会赢得时间，矛盾得到缓解。相反，如果度量不大，即使是小事，相互之间也会斤斤计较，最终伤害了感情，也影响了人际间的交往，以至于自己处处不是人。《如何使人们变得高贵》一书中说：“把你对自己事情的高度兴趣， 跟你对其他事情的漠不关心互相作个比较。那么，你就会明白，世界上其他人也正是抱着这种态度！”这就是说，要想与人相处，成功与否全在于你有无偏见，能不能以包容的心理，理解别人的观点。 一个年轻人的妻子近来变得忧郁、沮丧，常为一些小事对他吵吵嚷嚷，甚至打骂孩子。他无可奈何，只好躲到办公室，不想回家。有位经验丰富的长者，见他这样，就问他最近是否与妻子争吵过，年轻人回答说：“为装饰房间争吵过。我爱好艺术，远比妻子更懂得色彩，我们特别为卧室的颜色大吵了一架，我想漆的颜色，她就是不同意，我也不肯让步。”

长者又问：“如果她说你的办公室布置得不好，把它重新布置一遍，你又如何想呢？”“我绝不能容忍这样的事。”青年回答说。 长者

却解释说：“办公室是你的权力范围，而家庭及家里的东西则是你妻子的权力范围，若按照你的想法去布置‘她的’厨房，那她就会和你刚才一样感觉受到侵犯似的。在布置住房上，双方意见一致最好，不能用苛刻的标准去要求她，要商量，妻子应该有否决权。”年轻人恍然大悟，回家对妻子说：“一位长者开导了我，我百分之百地错了，我不该把我的意志强加于你。现在我想通了，你喜欢怎样布置房间就怎样布置吧，这是你的权力，随你的便吧。”妻子听后非常感动，两人言归于好。

夫妻生活也和其他人际关系一样，对那些不尽如人意的地方，只有采取豁达宽容的态度，才能有助于矛盾的解决。世界本来就很复杂，什么样的人都有，什么样的思想也都有。如果你事事要求别人按你的想法去做， 那只能失去朋友，自己堵住自己的路。

17.犯错后马上道歉(1)

成功对我们做人十分珍贵，但错误对我们做人也同样珍贵。错误的珍贵，在于错误可以给我们许多经验，错误可以给我们许多教训，错误可以给我们许多有益的借鉴。这次的错误，可能成为下次走向成功的可贵指南。不怕你犯错，怕的是不能从错误中吸取经验，那才是最大的错误。对每个人来说，只要能从错误中悟到有益的经验，那么错误也同样珍贵。

错误使人变得成熟

人的成长是一个不断尝试、历经磨炼，最终变得成熟、聪明的过程。只有经历了失败的痛苦，才能真正体会到成功的欢乐；只有经历了失败的考验，才有做人的成熟；只有从错误中吸取教训，人才能变得成熟。

美国康奈尔大学的威克教授做过这样一个实验：把几只蜜蜂放进一个平放的瓶子中，瓶底向着有光的一方，瓶口敞开。但见蜜蜂们向着光亮处不断飞动，不断撞在瓶壁上。最后当它们明白自己永远都飞不出这个瓶底时，就不愿再浪费力气，它们停在光亮的一面，奄奄一息。威克教授倒出蜜蜂，把瓶子按原样放好，再放入几只苍蝇。不到几分钟，所有的苍蝇都飞出去了。这是怎么回事呢？原因很简单，苍蝇们并不朝着一个固定的方向飞行，它们会多方尝试，向上、向下、向光、背光， 一方不通立刻改变方向，虽然免不了多次碰壁，但它们最终会从瓶口飞出。它们用自己的不懈努力改变了自己的命运。

于是威克教授总结出一个观点：横冲直撞总比坐以待毙要高明得多。成功并没有什么秘诀，就是在行动中尝试、改变、再改变、再尝试……直到成功。有的人成功了，只因为他比我们犯的错误、遭受的失败更多。

有一个毕业于名牌大学的工程师，有学识，有经验，但犯错误后总是自我辩解。他应聘到一家工厂时，厂长对他很信赖，事事让他放

手去干。结果，却发生了多次失败，每次失败都是他的错，可他都有一条或数条理 由为自己辩解，说得头头是道。因为厂长不懂技术，常被他驳得无言以对，理屈词穷。厂长看到他不肯承认自己的错误，反而推脱责任，心里很恼火，只好让他卷铺盖走人。

能坦诚地面对自己的错误，再拿出足够的勇气去承认它，面对它，不仅能弥补错误所带来的不良结果，在今后的工作中更加谨慎行事，而且别人也会痛快地原谅你的错误。在犯了错误之后，绝对不要采取下面的行动。

1．撒谎否认

说谎的人总说："我没做那件事"，或者"不，不，那不是我干的"，或者"我不知道这是怎么一回事"，还有"我发誓"等之类的话。还有一类人犯了错误后，习惯于说："噢，这没什么大不了的，情况会好起来的。"或者"出错了吗？哪里出错了？"或："不要着急，事情会如你所愿的。"

2．指责别人

这种人犯错后会说："这是你的错，不是我的错。"他们也会说："我的雇员对我不忠实。""他们说得不清楚。""这是老板的错。"等等。还有些人会说："如果再给我点时间的话，我会做好的。"或者"人人都这样，我为何不可。"

3．半途而废

这种人经常说："我早就告诉过你那样做不管用！""这件事太难了，不值得我投入这么多的精力，还是换个简单一点的吧。""瞧，我都做了些什么啊？我不想自找麻烦了。"当我们犯了错时，如果我们对自己诚实，就要迅速而诚恳地承认。这样不但能产生惊人的效果，而且比为自己争辩好得多。如果你总是害怕向别人承认错误，那么，你不妨试试下面的办法。

如果你在工作上出错，应该立即向领导汇报，这样虽有可能被大骂一 顿，可是在上司的心目中你将是一个诚实的人，将来会更加信任

你，你所得到的将比你失去的多；如果你的错必须向别人承认，与其找借口逃避，不如勇于认错，在别人还没有来得及把你的错到处宣扬之前，尽早对自己 的行为负起责任；如果你的错误影响到其他人的工作成绩，无论他是否发现，都要主动向他道歉、承认错误，不要自我辩护、推卸责任，否则只会 令对方更加恼火。

17.犯错后马上道歉(2)

勇于认错能提升形象

人人都会犯错误，尤其是当你工作过重，精神不佳，压力太沉重时，不小心犯错是非常普通的事情。如果我们能在犯错之后正确地面对，便不算什么大事情，甚至还会提升你的形象，对你日后的交往起到大的帮助。 二十多年前，刘先生当电视台记者的时候，有一次要去美国采访一个电影节。当时去外国的手续很难办，不但要各种证件，而且得请公司的人事和安全单位出函，于是他托电影公司的一位朋友代办。刘先生好不容易备妥了各项文件，送去给那位朋友。可是才回公司，就接到电话，说少了一份东西。“我刚刚才放在一个信封里交给您的啊！”刘先生说。“没有！我没看到！”对方斩钉截铁地回答。刘先生立刻赶到那位朋友的办公室，当面告诉那人他确实已细细点过。那人举起刘先生的信封，抖了抖，说：“没有！”“我以人格担保，我装了！”刘先生大声说。

“我也以人格担保，我没收到！”那个人也大声吼回来。“你找找看，一定掉在了什么地方！”刘先生吼得更大声。

“我早找了，我没那么糊涂，你一定没给我。”那个人也吼得更响。 眼看采访在即，刘先生气呼呼地赶回公司，又去重新“求爷爷、告奶奶”地办那份文件。就在办的时候，突然接到那个朋友的电话。“对不起！是我不对，不小心夹在别人的文件里了，我真不是人……”那位朋友说。刘先生怔住了，忘记是怎么挂上那个电话的。

刘先生说虽然那件事是他朋友的错，可是他却十分敬佩他的朋友敢于承认错误的勇气。 勇于承认自己的错误是一种大智慧和大勇敢。智者千虑，必有一失。一个人再聪明，再能干，也总有失败犯错误的时候。人犯了错误表现出两种态度：一种是拒不认错，找借口辩解推脱：另一种是坦诚承认错误，勇于改正，并找到解决的途径。每个人都有犯错误的可能，关键在于你认错的态度。只要你坦率承担责任，

并尽力去想办法补救，你仍然可以立于不败之地。有些人认为错误有失自尊，面子上过不去，便害怕承担责任，害怕惩罚。与这些想象恰恰相反，勇于承认错误，你给人的印象不但不会受到损失，反而会使人尊敬你，信任你，你在别人心目中的形象反而会高大起来。

18.多看多听少开口(1)

在我们身边，经常会有这样的人，他们喜欢多说话，总是喜欢显示自己怎么样怎么样，好像他博古通今似的。这样的人，以为别人会很服他们，其实，只要有点社会阅历的人，都会不以为然。更聪明的人，或者说智慧的人，往往会根据自己的经验，知道自己要是多

说，必然会说得多错得也就多，所以不到需要时，总是少说或者不说。当然，到了说比不说更有效时，我们一定要说。

多看多听少开口

对一个想在社会上有所作为的人来说，最重要的做人经验是：多看多听少开口。那么，多看，看什么呢？多听，听什么呢？看一切与自己有关的人和事。假如你想在某个领域有所成就，就得把自己的精力全部融入其中，弄清各种人和事的现存状态与变化规律，久之，你看待事物的眼光就变得跟局外人大不一样了，达到“神知神觉”的境界，这样你就有了一双慧眼，能随时发现有利于事业成长的机会。比如，你想做一个作家，那么，你看见每一个人、每一件事，都不妨 构思一番，如何把他们写到作品里去。这样，你就有了绵绵不绝的灵感。与此同时，你的社交圈也围绕着文化人拓展，以了解文坛的最新动向，免得别人已经将作品写出来了，你还去花一年半载写一个过时的东西。这样可确保你的作品始终有新意。假如你想做个生意人，方法也是一样的，思考每个人、每件事跟自己 的生意有什么关系，并以生意人作为主要交往对象。久之，你的智慧将是“金光闪闪”，你将发现赚钱的机会无处不在。

当然，一开始你很难看懂周围的人和事，也看不见有什么很好的机会。但是，没有关系 ，多看的目的是培养主动意识，使 大脑进入激活状态，这样感觉会敏锐得多，对机会的嗅觉一定远胜常人，迟早必成为人群 中的领跑者。

听别人的经验之谈、老于世故的人说："一天学一个乖。"向谁学乖？当然要向那些过来人学乖。一个人的经历有限，即使时刻留意，见识也有限。如果有一双谦逊的耳朵，愿意听听别人的见解，那么，你就能将别人的见识变成自己的见识。不论他人地位高下、知识深浅，他的专业经验，总有一部分足供你去学习。向甲学一点，向乙学一点，把片段零星的东西，组织起来，联贯起来，就能形成一套独特的"武功秘笈"，并助你打下一片属于你自己的天地。

为什么少开口呢？有两个理由：第一个理由是，当你急于开口时，就没有心情去多看多听了；第二个理由是，一个人说得越多，他的浅薄无知 就暴露得越多，他就很难得到别人的信任和重视了。一个说话随便的人，一定没有责任心。在人群中，一个特别爱说话的人，最不可能受到重用， 很难有什么出息。特别爱说话的人为什么最不可能受重用呢？其一，一个人特别爱说话， 说明他自控能力不强，易冲动，经常因情绪伤害理智。试想，连自己的嘴巴都管不住，又能管好什么事？其二，一个人整天叽叽喳喳的，总得有内容。 他的生活经历有限，不知道那么多趣闻逸事，也没工夫读书，不可能天天给你讲世界名著。说来说去，无非东家长西家短，拿别人的隐私、缺点当作料，煲成一锅大杂烩。对这样的人，谁敢跟他交心交底呢？其三，无论是谁，若想被人冠上"可爱"、"可敬"、"可信"、"可亲"之类的字眼， 一定要善于伪装，或者说"包装"——将缺点隐去，将优点突显出来。漂亮时装能包装外部形象，真知灼见能包装内在思想。可是，一个爱说话的人，有什么说什么，久之必然将自己的优点、缺点全部暴露于人前，赤条条无

遮无掩。除非他"天生丽质"，毫无瑕疵，否则很难被欣赏。其四，一个特别爱说话的人，总是不假思索地对任何事发表见解，好的意见与错误观点混杂，泥沙俱下，让人难取难舍，只好当废话听。久之，人们必然认为这个人没有见识，只会乱说一通。平时是没人重视他的，想散布流言蜚语时，才会借用一下他那张关不住的嘴巴。这种

人很容易被不怀好意的人利用，社会上的小道消息，主要是靠他们传播开来的。总之，话多不如话少，话少不如话好，多言不如多知，即使千言万语，也不及一件事实留下的印象深刻。多言是虚浮的象征，因为口头慷慨的人，行动一定吝啬。凡有道德者，不可多言；有信义者，必不多言；有才谋者，不必多言。我们绝对要少说话，尤其是有经验丰富的陌生人在座时。因为如果说多了，便是同时透露了自己的弱点及愚蠢并失去了一个获得智慧及经验的机会。有人说：沉默是金。沉默本身不是金，只是一个炼金的过程，将各种情况进行综合分析，得出一个相对合理的结论后，才谨慎发言，这样，他给人捧出来的总是金子，自然会被人认为是一个极有价值的人，因而受到重视和信任。

18.多看多听少开口(2)

想干大事先闭嘴

说话少、用力多是成功的原因之一。凡是把事办砸了的，原因之一便是嘴张得大，话又多。 着手做一件大事，尤其是需要使用大气力的事，往往必须闭上嘴，憋足了劲。举些通俗的例子说：上至盘古开天，女娲补天，大禹治水，下至 刘邦斩蛇，武松打虎，以及运动员的举重、赛跑、打球，大都是闭着嘴干的，意在集中精神和体力。若是一边干正经事一边搞解说，搞评议，搞自我张扬，注定要失败。建筑工程中的修路、架桥工程，“接轨”是关键时刻，此时必须十 分聚精会神，十分用心用力；尤其需要闭上嘴，少说废话。若是一边搞工程、一边搞演讲、说相声，那工程很可能弄成豆腐渣工程。成功，自然是一句空话。

在许多时候，做一做“哑巴”不仅是好事，而且是必须的，有些事只能闭上嘴去干。一经放开嘴巴去说去喊，事情反倒很难成功。包括“发财”，也是如此。真的正正经经发了财的人，大约也是立誓于实干而淡于吹牛的。倒是天天醉于空想、大说空话、四下张扬的“梦中富翁”，十个有十个最后一事无成。

有些时候，我们闭一闭嘴，大有益处。有一句话说：“历史是胜利者写的。”这句话当然不全对，但有一点是值得思考的：真正胜利者的发言权毕竟有分量，有权威。话可以说得很少，但一句就是一句。若是并未取得真实的胜利，最有价值的行为和语言往往是自省、反思，讲讲自己的失误。唯此，一切失误都可能转化为成功。若是相反，明明还未挺身成为巨人，空话、大话就说个不休，连本来的成功也可能渺茫。从这一点上来看，严肃的沉默是力量的积蓄，是信心的强化，是成功的征兆。

19.珍惜现在的一切

你有自己的人生使命，有自己独个儿要去完成的生命尊严。你不但要珍惜人生，设法提升自我的功能，还要努力去实践成功的人生，不要陷入倒悬，最后才能体会到人生之壮丽。人生的幸福不是一味追求得来的。虽然说没有努力就没有幸福，但不懂得惜福，到手的福气也是会流逝的。不懂得珍惜自己，不愿活出自己生活意义的人，即使有了偌大的财富，也是空虚不实的。

幸福就在身边

世界上的价值大致可以分为两类：一类是因为它的存在让别人感到它的价值，比如一些产品、商品、科技发明及金钱、地位都归于这一类。 这一类东西，起到让你过得更好的作用。另一类是你丧失它之后，才感到它的价值。比如空气、自由、健康、时间、青春等，这一类价值体现的是 你生存的必要条件。这两类价值相比，因为其存在而显示其价值的东西一般是从无到有的，由于来之不易且不能人人均等，你会倍加珍惜，比如地 位、金钱等。但那些因失去才显示它的价值的东西一般是从有到无的，这种价值，由于它是自然存在和普遍拥有，很容易让人忽视。但与生俱来、从有到无的这种价值对人来讲更重要。有的人在拼命地 获取和享受从无到有的价值的时候，忘了更重要的从有到无的价值，只有当他已经失去后一类价值的时候，才知道它的可贵，但已悔之晚矣。牺牲后一类价值去追求前一类价值，他所付出的代价更大。“老之将至，才觉得时光的可贵；病卧在床，才知道健康最重要；进了牢房，才知道自由是无价的。”

因为失去才显示其价值的东西，更值得人们去珍惜、去维护，因为人一旦失去了这一类价值，就连追求另一类价值的基础条件都没有了。 女孩和男孩谈了四年恋爱，终于准备进入婚姻的殿堂。可是整整找了五个月，还没找着理想的住所。结婚大事就这么一回，房子可不能马虎。“我希望我的房子能够在生活便利、居民素质比较高的社区

内。”女友做着远景规划，可是找来找去，都是超过十年房龄的老房子。“那么就到近处去找。”女友仍执著地说。可是仔细调研过才发现，那里交通实在不方便，上下班倒成了问题。“其实，这儿条件就不错，人都是些知识分子，交通又便利。”经过一番折腾，男友说出了心中的想法。女友仔细想想也对，终于在自己居住的社区内找到了理想的房屋。站在自己的新房中，女友不无感慨地说：“绕了一个大圈，要是一开始就在这儿找，也不必白费那些力气了!” 当你在费劲心思寻找美丽和幸福的时候，可能它们就在你的手上和身边。人生旅途中终点即是起点，不同的是一种心态。当人们经历了风雨坎 坷走到终点时，才会有这样的深沉与睿智。

身在福中要知福

《唐语林》中有两则吃饼的故事。唐太宗大宴群臣，宇文士及割肉，割完之后，用面饼揩手上的肉汁，太宗不做声，眼睛斜视着他。不知是这位宇文士及有节俭的习惯还是因为感觉到芒刺在背，总之是不动声色地用饼揩好手，然后从容地把这块饼吃下去了。那一边太宗也松了一口气。到了唐玄宗这一辈，国家已经很富裕，宠妃还享用万里飞骑送来的荔枝，但他本人却也很舍不得一块饼。这一回割肉的是太子李亨，他也用饼擦手上的肉汁，玄宗也一直盯着他看，大不高兴。太子慢慢地举起大饼，大口大口地吃起来，玄宗非常高兴，对太子说：“福当如是爱惜。”“福”在古代是指祭神的酒肉，也泛指食物。中国语言中有“惜福”一词，就是从爱惜粮食这个意思上来的。

为人处世，应有勤劳节俭、冰清玉洁的操行。也只有勤俭，才能永保廉洁；只有冰清玉洁的操行，才能长久处世。守住节俭并依此修持，贫穷时可以独善其身，富贵时可以兼济天下。守住了勤俭，就足以为万世师表。勤就不缺乏财物，俭就知道节余；劳就能进益，节就能知足，这是古 代人惜福的方法。在勤、俭、劳、节中，俭是首要的。

宋史记载：宋代的永宁公主，曾经以一身豪华的高贵打扮来拜见皇上，皇上说：“从今以后不要这样打扮了。”公主笑着说：“这又能花费 多少钱？”皇上说：“作为皇帝的女儿都如此奢华，宫廷里必然效仿起来。宫里人人都绫罗绸缎，京城市面上的高档服装价格就会抬高。京城里的高档服装价格太高了，百姓们必然追求利益。你生长在富贵的家庭里，应该知道珍惜福分，不能生出不好的念头来。”

人生福禄，都有定数。珍惜福分的人，福常有余；暴殄天物的人， 福常不足。所以老子以俭为宝贝。并不只是生活中应该懂得节俭的道理，如果所有的事情都懂得节俭，将会收到意想不到的效果。比如，在吃喝上节俭，可以养护脾胃；在嗜好上节俭，可以集中精力；在语言上节俭，可以调养气息；在应酬上节俭，可以养身安神；在思虑上节俭，可以少生烦恼；在欲望上节俭，可以清心养德。凡事减省一分?便增益一分。

俗话说，身在福中要知福。知道自己现在过着一种不愁衣食的生活，是一种难得的福分。不要小看这福分，不要浪费这福分。一方面要知足，一方面仍要尽量节俭。这样才不会养成奢靡颓放的习惯，日后才可以有足够的准备去应付各种不同等级的生活。

多在有日思无日，别到无时思有时。对经历过艰苦的人来说，尽管现在生活富裕，但仍应念念不忘过去的艰苦困难的日子。这样，做人才可以知足，才可以安分，才可以不敢松懈地继续努力，也才可以保住既有的财富。

旧时，许多长辈告诫子女们说：“老天爷给每个人安排了一定的福分。如果你小时候把福分享用光了，老的时候就会穷苦。”这句教诲对今天的每个人都适用。人应该珍惜自己的福分，慢慢享用，不要挥霍。“宁吃少来苦，不受老来贫”。年轻时候苦一点，年纪大的时候，就多一点享福的可能。至低限度，俭朴的生活习惯，可以帮助人有多一点力量去适应各种环境。

20.记得随时给自己鼓掌(1)

人生来需要得到鼓励和赞扬。许多人做出了成绩，往往期待着别人来赞许。光靠别人的赞许还是不够的，何况别人的赞许会受到各种外在条件的制约，难以符合你的实际情况或满足你真正的期盼。你如果要克服自卑感，增强自己的自信心和成功信念，那么就要记得随时给自己一点掌声，自己为自己喝彩。

为自己喝彩，为自己叫好

有一个年轻的妈妈带着自己年幼的儿子在门口练习走路。当扶着妈妈的手时，小孩便大胆的往当迈步，可当妈妈把手拿开时，他便站在那儿不 敢往前迈步。孩子的妈妈没有去扶他，而是蹲在前面不远处一个劲的说表扬他的话：“宝宝真厉害，宝宝一定能走过来……”孩子听懂了妈妈的话，在妈妈的鼓励下向前迈出了小腿，晃悠悠的走了几步，然后一下子扑到母亲怀里。

“宝宝真棒。”年轻的母亲又不住地赞美着自己的儿子。孩子“咯咯”地在母亲的怀里笑着。

年轻妈妈的几句赞美的话，竟能鼓起那么小的孩子的勇气，有了妈妈的称赞与鼓励，小孩将走得越来越远，大人又何尝不是如此啊，大人又何 尝不需要赞美啊?

马克•吐温说：“只凭一句赞美的话，我可以多活三个月。”人人都渴望得到别人的赞美，赞美是一种肯定，一种褒奖。工作中听到领导的表扬，我们干活便特别带劲；生活中听到朋友的赞美，心情舒畅好几天。

赞美就像照在人们心灵上的阳光，能给人以力量。没有阳光，我们就无法正常发育和成长。赞美能给人以信心，没有信心，人生的大船便无法驶向更远的港湾。

渴望得到别人的赞美毕竟不如自己赞美自己来得容易。既然我们需要赞美，既然赞美可以让我们更上层楼，催我们奋进，那就学会赞

美自己吧！当自己考了个好成绩，或是写了一篇好文章，不妨赞美自己几句，为自己喝彩，为自己叫好。这时你就能体会到拥有成功的喜悦，这不仅对自身的欣赏和肯定，更是对未来的追求和希望，更是用自信再次扬起人生的帆船。在飞梭似的人生里留下一丝完全属于自己的时间，不要用手去摸，不要用眼睛去看，只要用心去感触，体味一个真实的自己，就是那一点成功也是自身价值的体现。只要那么一瞬间，你便可以看到前途的光明，看见世界的美好。

一个喜欢棒球的小男孩，生日时得到一副新的球棒。他激动万分地冲出屋子，大喊道："我是世界上最好的棒球手！"他把球高高地扔向天空，举棒击球， 结果没中。他毫不犹豫地第二次拿起了球，挑战似地喊道："我是世界上最好的棒球手！"这次他打得更带劲，但又没击中，反而跌了一跤，擦破了皮。男孩第三次站了起来，再次击球。这一次更差，连球也丢了。他望了望球棒道："嘿，你知道吗，我是世界上最伟大的击球手！" 后来，这个男孩果然成了棒球史上罕见的神击手。是自己的赞美给了他力量，是赞美成就了小男孩的梦想。也许有一天，我们能像小男孩一样 登上成功的顶峰，那时再回首今天，我们会看见通往凯旋门的大道上，除

了脚印、汗水、泪水外，还有一个个驿站，那便是自己的赞美。也许有一天你会赢来无数的鲜花和掌声，但你会发现，只有自己的赞美才是最美最真实的！

20.记得随时给自己鼓掌(2)

心有多大舞台就有多大

一个和尚没有钱为寺庙铸一尊佛像，因为佛像造价甚高，于是他利用朋友送给他的水泥来塑造一尊佛像。做好了之后，由于佛像太大，没有办法从大门搬进去，于是他雇了一辆吊车从屋顶上吊下去。吊车将佛像吊到离地面约一米高时，不慎佛像掉下去摔坏了。和尚很伤心，但是由于天色已晚，便进屋休息了。那一晚突然下起雨来，雨水渗进佛像破裂的缝里去，使得裂缝更加大了。

第二天，雨过天晴，阳光普照，和尚起来做早课，无意中瞥见佛像裂缝里好像有闪闪发亮的光。他跑进屋里，拿了根棍子撬开水泥，结果现出了亮闪闪的一尊金佛像!据说那是现今世上发现的最大块的金块。

同样，你的内心也有座金色的你，等着你去发掘，但是你必须先相信它是真实的。而如何使金色的自我呈现出来呢？看看周围成就卓越的人，拿他们做榜样，学习他们的长处及成功之道。

每个人内心都有那么一尊金色的塑像等待被发掘。不要害怕做不可能的梦。心有多大舞台就有多大。干任何事情，信心第一，策略第二，技巧第三。先决定干不干，再决定怎么干。先有方向，再谈方法。

21.守时(1)

也许，你常常迟到、让别人等待的原因，多半与工作忙不忙，路上交通是否顺畅，以及多早就开始准备出门无关。因为，反正你都不会准时到达，就算提前半个小时出门，你还是会迟到分钟。或许，你认为迟到了，让别人等一会儿，借由“等“的过程，才能突现出自己的重要性。但是你别忘了，不能严格地遵守时间，不守时的人在别人看来是不可信的、不尊重别人的人。不要小看守时，守时是敬业精神、事业心、责任感和基本素质的体现。

成功者都有准时的习惯

时间是解决问题的核心，是成功的关键。谈判时，你能否准时坐在谈判桌前；上班时，你能否准时坐在办公桌前；约会时，你能否准时到达约 会地点……假如你在这些时间点，这些场合错过了时间，那么你有可能失败。所以，准时是我们不能忽视的事情，你要把每分钟都看得十分重要才行。每次约会都准时的人，无形中也会增加他自己的时间。拿破仑曾经说过，他之所以能战胜奥地利人，是由于奥地利人不知道5分钟的价值。而实际上，即使1分钟的不准时也会让自己遭遇一场不幸。

在办事的过程中再也没有别的事情比准时更重要，也没有别的事情比准时更能节省自己和他人的时间了。有一次，拿破仑邀请他属下的一些将士来吃饭，到了时间也不见他们的身影，拿破仑就独自吃起来。在他吃完的时候，将士们来 了，拿破仑于是说：“中饭时间已过，我们立即办事。”很多人因为不能准时，而失去了拥有高等职位的机会。

范德•比尔特一贯非常准时。在他看来，不准时就是一种难以容忍的罪恶。有一次，范德•比尔特与一个请求他帮忙的青年约好，某天早晨 的10点钟在自己的办公室里见那位青年，然后陪那位青年去会见火车站站长，应聘铁路上的一个职位。到了这一天，

那个青年比约定时间竟迟了20 分钟。所以，当那位青年到范德•比尔特的办公室时，范德•比尔先生已经离开办公室，开会去了。

过了几天，那个青年再去求见范德•比尔特。范德•比尔特问他那天为什么失约，谁知那个青年人回答道：“呀，范德•比尔先生，那天我是在10点20分来的！”“但是约定的时间是10点钟啊！”范德•比尔特提醒他。那个青年支吾着说：“迟到一二十分钟，应该没有太大关系吧？” 范德•比尔特先生很严肃地对他说：“谁说没有关系？你要知道，能否准时赴约是一件极紧要的事情。就这件事来说，你因不能准时已失掉了 拥有你所向往的那个职位的机会，因为就在那一天，铁路部门已接洽了另一个人。而且我还要告诉你，你没有权利看轻我的20分钟时间，没有理由以为我白等你20分钟是不要紧的。老实告诉你，在那20分钟的时间中，我必须赴另外两个重要的约会，我也不能让别人白等。”

已故的金融大亨摩根把每一个钟头都看成1000美元。许多青年人虽都承认摩根的话，却仍虚度他们宝贵的光阴。他们没有想到，也许自己的时间和摩根的时间一样值钱，甚至可以比他的更有价值。

“成功的秘诀，首要的一点就是要养成准时的习惯，可是一般人习惯于拖延。准时的习惯，也像其他的习惯一样，要早日加以训练。我的事业要归功于总是提早一刻钟的习惯。”纳尔逊侯爵曾经说过，“准时是国王的礼貌、绅士的职责和商人的必要习惯。”所有的成功者都在用他们的人生经验提醒我们：准时意味着才能，准时意味着成功。

21.守时(2)

做一个守时的人

守时是纪律中最原始的一种，无论上班、下班、约会都必须准时。守时是信用的礼节，公共关系的首要环节。

1779年，德国哲学家康德计划去拜访一位老朋友彼特斯，说自己将于上午12点钟之前到达。 康德马不停蹄地赴路，老朋友的家住在离小镇12英里远的一个农场里，小镇和农场中间隔了一条河。当马车来到河边时， 细心的车夫说：“先生，前面的桥坏了，很危险。” 康德下了马车，看了看桥，中间已经断裂了。河面虽然很窄，但水很深。

“附近还有别的桥吗？”康德焦急地问。 车夫回答说：“有，先生。在上游6英里远的地方还有一座桥。” 康德看了一眼怀表，已经11点钟了。“如果赶到那座桥，我们以平常速度什么时候可以到达农场？”“我想大概得12点半。” 康德又问：“如果我们经过眼前这座桥，以最快速度什么时间能到达？” 车夫回答说：“最快也得用40分钟。”

康德跑到河边的一座非常破旧的农舍里，客气地向主人询问：“请问你的这间房子要多少钱才肯出售？”农妇大吃一惊：“您想买如此简陋的破房子，这究竟是为什么？”“请不要问为什么，您愿意还是不愿意？”康德显然有点急躁。

“那就给200法郎吧！” 康德付了钱，说：“如果您能马上从破房上拆下几根长木头，20分钟内把桥修好，我将把房子还给您。” 农妇把两个儿子叫来，让他们按时修好了桥。马车平安地过了桥，飞奔在乡间的路上，11点55分康德赶到了老朋友的家。 在门口迎候的彼特斯高兴地说：“亲爱的朋友，您可真守时啊！”

守时是诚实守信的表现，也体现了对他人的礼貌与尊重，因此，我们要做一个守时的人，即使是有事迟到了也应该表示诚恳的歉意，这绝不 是一件微不足道的小事。从守时这个细节中，能看出你的素质和做人的态度。

有一次百事可乐的总裁卡尔•威勒欧普到科罗拉多大学演讲的时候， 有一个名叫杰克的商人想约卡尔见面谈一谈。卡尔答应了，并定在了演讲后的一个时间。卡尔兴致勃勃地讲着，讲他的创业史，讲商业成功之道，不知不觉中已超过了与杰克约定的见面时间，显然他已忘记了这个约定。正在这时，一个人从礼堂外推门而入，径直朝讲台上走来。那人放下一张名片后一言不发地转身离去。卡尔拿起名片一看，上面写着：“您和杰克在下午两点半有约在先。”意识到了自己的失误，卡尔没有犹豫，他对大学生们说：“谢谢大家来听我的讲演，本来我还想和大家继续探讨一些问题的，但我有一个约会，而且现在已经迟到了。我不能再失约，所以请大家原谅，并祝大家好运。” 在大家的掌声中，卡尔快步走出礼堂。他在外面找到了正在等他的杰克，向他致歉后，便告诉了杰克他所想要知道的一切。结果，原来定好的15分钟时间他们一直交谈了30分钟。后来，杰克成了一名成功的商人。他把这一段经历告诉给他的朋友，他的朋友们都对百事可乐产生了信任并决定经销和宣传百事可乐。

要做伟大的事业，就要从培养伟大的人格开始。不论我们的目标多么伟大，或者有多少伟大的事业等着我们去做，我们一定要遵守自己的承诺并且去做好它。守时就是遵守承诺，按时到达要去的地方，没有例外，没有借口，任何时候都得做到。

22.承诺了就要做到， 否则就不承诺(1)

“君子一言，驷马难追”讲的是做人的信用度。一个不讲信用的人，是为人所不齿的。现在的生意场上，公司、企业做广告做宣传，树立公司、企业在公众中的形象，就是想提高公司、企业的信用度。信用度高了，人们才会相信你，和你有来往，成交生意。人无信不立。信用是个人的品牌，是做人的无形资本。有形资本失去了还可以重新获得，而无形资本失去了就很难重新获得了。所以，你再困难也不能透支无形资本。

说到就要做到

李白曾在他的《长干行》一诗中写过这么两句：“常存抱柱信，岂上望夫台。”所谓“抱柱信”是说一个叫尾生的男子和一个淑女一天在桥下约会，到约会的时候，女子还没来，河里就开始涨水了。尾生为了不失信用，还是不走，宁可抱着桥柱，直至被水淹死。所谓“望夫台”是说丈夫在外，约定某年某月归来，但是没有实现诺言，妻子总是站在台上望着丈夫归来。这些典故都是倡导人们要恪守信誉，说到做到。

有家媒体曾刊登了这样一个故事。一天深夜，一位校党委副书记接到同学们的电话，学生们问：“我们宿舍楼的厕所坏了，你们当领导的管不管？”“管！”于是，他连夜找到校总务长，带领后勤人员赶到现场，疏通了厕所。第二天清晨，当同学们发现厕所畅通，楼道干干净净时，连连称赞校领导“言而有信”。

恪守诚信好比储蓄，它储蓄的是别人对你的认同，是老板对你的信任，是同事对你的认可，是你长期言而有信所形成的个人信用。恪守自己的信用，就是对你储蓄资产的保值增值，让它取之不尽，用之不竭。对此，你应该对别人说到做到，对老板说到做到，对同事说到做到，用说到做到去储蓄自己的个人信用，去实现自己的人生价值。

如果一个人说话不算数，是不会受到外人的信赖和欢迎的。一个商家做出了承诺而不兑现，是不会变得富有的。说到就一定要做到，这不仅是做人之道，也是做事之道。

美国芝加哥一个公司向一家工厂订了3万套刀叉餐具，双方商定的交货日期是9月1日。这个商人必须在8月1日从本港运出货物，才能在9月1日如期交货。但是，由于出现了意外，这家工厂没能在8月1日赶制出3万套刀叉餐具。工厂老板陷入了困境，但他没有找任何借口来逃避，因为不能如期交货，就等于是违反合同，就会失去信用。结果，这位老板花巨资租用飞机送货，3万套刀叉如期交货了，为此老板损失了1万元。言必信，行必果。无论出现什么情况，说到就一定要做到。

美国IBM 计算机公司发展迅速，近百年而不衰，靠的是公司服务人员在工作中高度的责任心和恪守诚信的美德。一天，菲尼克斯城的一个用户急需重建多功能数据库的计算机配件。公司得知后，立刻派一位女职员送去，途中遇到倾盆大雨，河水猛涨，淹没了沿途的14座桥，交通阻塞，汽车已无法行驶。按常理遇到这种特殊情况，女职员完全有充分的理由返回公司，但她并没有这样做，她想的是公司已经答应了客户，无论如何也要做到。此时若自己返回公司，公司的信誉就可能受到损害，想到这，她利用原来存放在汽车里的一双旱冰鞋，滑向目的地。平时开车只需二十几分钟的路程，今天却变成了4个小时的跋涉。女职员到达用户所在地后，又不顾旅途的疲劳，及时解决了用户的难题。

IBM公司正是以工作人员负责的态度和诚信的行为，赢得了广大用户的赞誉。你要让你的信用代表你，让你的名字走进每一个与你打过交道的人心 中，让他们信赖你，觉得你是一个诚实可靠的人。诚信的力量是巨大的，它可以帮助你在未来社会立足、立业。它可以帮助你建立起自己的个人信用，为进一步利用社会资源完成工作目标、实现人生价值奠定良好的基础。它可以帮助你扩大自己的社交半径，在更大范围内和更深程度上构建人际关系网，从而能更好地为公司服

务、为工作服务。它可以帮助你打造个人的信誉品牌，使你在日益激烈的社会竞争中把握机遇、发挥优势、追求卓越。诚信是个人事业的支柱，是最好的竞争手段。诚信会让你在竞争中立于不败之地。

22.承诺了就要做到， 否则就不承诺(2)

建立信誉档案

做人之道大概没有比诚实守信、取信于人更为重要的了。你的言行举止，时刻不可放弃了这个根本。与人交往时，只要有这个根本存在，只要 别人信任你，其他方面的缺陷或许还有补偿的机会，若失去了这个根本，别人不相信你了，别人就不愿再与你共事，不愿再与你打交道。有个大富翁，渡河的时候翻了船，大喊救命。一个船夫听到喊声，划着小船去救他。船还没到，大富翁喊道：“快来救我！上了岸我给你100两金子，我有的是钱。”船夫把他拉上船，送他上岸，富翁只给了那船夫10 两金子。船夫说：“方才你说给我100两金子，如今才给10两，怎么能这样！”大富翁听了斥责道：“你不过是个船夫！一天才能挣多少钱，现在一下子就赚了10两金子，你还不满足？再啰嗦，连这10两都没有！”船夫沉默不语，摇摇头走了。

不料，过了一个月，大富翁乘船顺江而下，船撞在礁石上翻了，他又落水了。刚好船夫在岸边钓鱼，听到大富翁喊救命，他动也不动。有人问他：“你为什么不去救他？”船夫回答说：“这就是那个没有信用的 人。”听了船夫的话，没有一个人去救他，最后大富翁被淹死了。正如电脑缺少了硬件和软件无法正常工作，一个人在为人上丧失了诚实和信誉，也难以取得成功。富翁失信于人终于付出了大代价。

失信于人，说话不算数，许诺不兑现，意味着你丢失了人的起码品 质，意味着在别人眼中你失掉了为人的信誉。这个损失多么惨重，你当然 会掂量得清清楚楚。

有位知名的学者曾讲过这样一个故事。一名赴德留学生在毕业时成绩优秀，他决定留在德国找工作。拜访许多大公司后，他都被友好地拒之门外。他最后只得去一家小公司求职，但也照样被礼貌地拒绝了。这下，留学生不干了，他大声说：“你们这是种族歧视，我要控告你们……”对方还未等他把话说完，便打断他说：“请您小声点，我们

去别的房间谈谈好吗？”两个人走进隔壁一间空房，小公司人事经理递上一杯水之后，从留学生的档案袋里拿出一张纸。这是一份记录，上面记录留学生乘坐公共汽车时曾经3次逃票。留学生看后十分惊讶，也十分愤怒，心里不禁嘀咕：“就为了这点小事而不肯聘用我，德国人也太小题大做了。” 说到这里，知名学者列举了一组数据，称德国人抽查逃票通常被查到的概率是万分之三，即你逃票1万次，只有3次才可能被发现。那位留学生居然被查出3次逃票，一向以信誉著称的德国人对此自然不会等闲视之。人而无信，不知其可。现代社会是信誉社会，对于个人来说，信誉代

表着形象、代表着人格。要想在形象和人格上获得尊重，就需要树立个人的可信度。从这一点上说，就不难发现为什么德国人会将逃票这样的小事 看得比天还大，就是因为他们相信，一个人在几毛钱的蝇头小利上都靠不住，谁还能指望他在别的事情上值得信赖？

人之所以失败，不是因为没有才能或运气不好，而是由于轻视小事这个恶习。轻视小事就不会产生信誉，没有信誉就无法生存。如果你损失了一些钱，你并没有损失什么；如果你失去了一些朋友，你失去的可就大了；如果你失去了信誉，那一切都完了。

23.每天花点时间自我反省

静坐常思己过，闲谈莫论人非。静坐常思己过是一种反省的功夫。我们假如常能在静下来的时候，想到自己在做人方面有疏忽有亏欠的地方，自然就减少了对别人抱怨嫉恨或报复的心情；也同时由于明白了自己的过失而得到一些警惕，以后将不致再犯同样的过错。这是“静坐常思己过”的真正意义。

做人像做生意

银行每天下午5点半关起门来结账，隔着玻璃门，可以看见他们比上午忙碌。他们每天都要把当天的账目弄得清清楚楚，不拖延，不马虎，这是 做生意的道理。从前有一个人，每天要接见很多宾客，或者要出去办很多事情。晚上，他总是吹灭灯火，一个人独自坐在书房反省自己。今天使我励精图治的人是谁？ 今天使我增加智慧的人是谁？ 今天使我浪费光阴的人是谁？ 今天使我贪图享受的人是谁？ 今天替我闯祸惹麻烦的人是谁？

这个人不但自己反省，也教别人反省。他的意思是做人要像做生意那样，每天把账目弄得清清楚楚。如果赚了，继续努力；如果亏了，赶快改弦更张，免得一败涂地。

由于我们各自做自己要做的事情，就必然会犯错。无论是聪明的人还是愚蠢的人，都不可能不犯错误。明智的人能够改正过错而移心向善，愚蠢的人耻于改正过错而因循前非。移心向善，人的德行便会日日更新；因循前非，人的缺点就会越积越多。此时，我们就要进行自我反省。反省是一种心理活动的反刍与回馈，它把当局者变成一个旁观者，把自己变成一个审视的对象，站在另外一个人的立场、角度来观察自己，评判自己。在心理学上曾有个很有趣的实验，用镜子来测试动物知不知道什么叫自我。实验者先把一面镜子放进黑猩猩笼中，十天之后，将黑猩猩麻醉， 在它额头上点一个无臭无味的红点。黑猩猩醒来后，镜子还没有放进来前，它并不会用手去摸额头，但是

当镜子放进笼子后，黑猩猩一看到镜子中的“倩影”，便立刻用手去摸额头，而且用力去搓，表示它知道镜中是

自己，而且知道自己原来是没有红点的。如果省略第一步，没有让黑猩猩先接触到镜子，后来它虽然看到镜中的自己头上有红点，但不会用手去摸，因没有以前的自我可作比较，就无从判断。没有比较就不会用力去把不是自己心甘情愿放上去的装饰品搓掉。

这个实验很让人震惊，当一个人不晓得自己原来是什么样时，就只好任人摆布，添多了，减少了，都不会抗争。但是一旦照过了镜子，知道自己是什么样子，那么一有非自主的改变便立刻发觉，而且这个认识出现后是不可逆转的，已经知道便无法再假装不知道，他会在镜子前面一直看，所以有没有自知是非常重要的。

苏格拉底说，一个没有检视的生命是不值得活的。自我反省不仅是了解自己做了什么，最重要的是透过它了解自己真正的意图。柏拉图更进一步说，反省是做人的责任。没有反省能力的人不配做人，人只有透过自我 反省才能实现美德与道德的结合。

自我反省，自我提高

金无足赤，人无完人。人活在世上，谁都难免有这样或那样的缺点和错误，谁都难免有不足的一面。罗曼•罗兰说：“在你要战胜外来的敌人之 前，先得战胜你自己内在的敌人；你不必害怕沉沦与堕落，只要你能不断地自拔与更新。”成功人士就是通过彻底反省来打败自己内心的敌人，打扫自 己思想灵魂深处的污垢尘埃，减轻精神痛苦，净化自己的精神境界。

卢梭在少年时曾经将自己极不光彩的盗窃行为转嫁在一个女仆的身上，致使这位无辜的少女蒙冤受屈，成功后卢梭为这件事陷入痛苦的回忆 中。他说：“在我苦恼得睡不着的时候，便看到这个可怜的姑娘前来谴责我的罪行，好像这个罪行是昨天才犯的。”

卢梭在他的名著《忏悔录》中对自己作了严肃而深刻的批判。他敢把这件丑事公诸世人，显示了他彻底反省的坦荡胸怀和不同凡响的

伟大人格。

一个人是否具有反省能力对其做人很重要。只有懂得自省的人才能跟上时代的步伐。在当今科技迅猛发展的年代里，每个人都不可能永远不犯错误，因此，及时的自省和自我批评往往是纠正自身错误、实现快速转型的关键所在。

面对激烈的竞争，面对瞬息万变的市场环境，那些不愿意反省自己，或者不愿意及时改正错误的公司必将面临衰败和灭亡的结局。同样，在快 节奏的信息社会中，一个人如果不能及时察觉自身缺点，不能用最快的速度纠正自己的发展方向，也必然会在学业和事业中落伍。只有懂得自省的人才能不断成长。如果经常在反省中扪心自问：自己是怎样的一个人？哪些东西对自己最为重要？自己能否把每一件事做得更好？这样的心路历程将会成为一个人在成长过程中审视自己的价值观、质疑自己的思路和锻炼自己的判断力的最好方法。经过了这种方法的考验，一?人会变得更强大、更自信，他的人生目 标也会更加明确。